

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

Anno V

Maggio 1958

N. 5

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale gruppo III

SOMMARIO

I. La politica di bilancio e le riserve nelle società per azioni	SALVATORE SASSI	Pag. 401
II. Nuove prospettive dell'energia elettronucleare in Gran Bretagna	Sir JOHN D. COCKCROFT	» 421
III. L'assicurazione dei rischi di credito nelle vendite a rate dei beni strumentali	PIERO SACERDOTI	» 433
IV. Effetti del Mercato comune nell'industria automobilistica	FRANCO FEROLDI	» 442
V. Il controllo della qualità applicato ai problemi della produzione	ADAM ABRUZZI	» 462
VI. Il periodo « sospetto » in caso di fallimento successivo a concordato preventivo	(I. U. B.)	» 471
VII. Il mercato del danaro a New York e in Canada	(RENATO GUADAGNINI)	» 480
VIII. Il mercato del danaro e dei capitali a Londra	(E. BOMPARD)	» 485
IX. Il mercato del danaro e dei capitali in Svizzera	(ALFRED HIRS)	» 489
X. SUMMARIES-ZUSAMMENFASSUNGEN		» 491
XI. Recensioni		» 499



CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

COMITATO DI DIREZIONE:

F. BRAMBILLA (Università di Genova) - U. CAPRARA (Università di Torino)
G. DELL'AMORE (Università Bocconi, Milano) - G. DEMARIA (Università Bocconi,
Milano) - A. GRAZIANI (Università di Napoli) - FRZ. MACHLUP (The Johns
Hopkins University, Baltimore) - A. MAHR (Universität, Wien) - C. MASINI (Uni-
versità di Parma) - S. SASSI (Università di Napoli) - E. SCHNEIDER (Christian -
Albrechts - Universität, Kiel) - A. SCOTTO (Università di Genova) - N. TRIDENTE
(Università di Bari).

DIRETTORE RESPONSABILE:

T. BAGIOTTI (Università Bocconi, Milano).

La Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali si pubblica ogni mese.

DIREZIONE e REDAZIONE: *Milano*, Via Sarfatti, 25 - Telefoni 830-129/130/131/132
133/134 (C.C. postale 3-32561, Milano).

DISTRIBUZIONE: *Padova*, CEDAM, Via Jappelli, 5 (c/c postale 9/429).

ABBONAMENTO ANNUALE:

- Italia Lire 4.000; Estero Lire 6.000.
- Le condizioni generali d'abbonamento si leggono nella quarta pagina di copertina.

PREZZO DI VENDITA DELLE ANNATE ARRETRATE:

- 1954: 2 fascicoli doppi, Lire 1.000.
- 1955: 6 fascicoli di 120 pp. di testo ciascuno, L. 3.000.
- 1956: 12 fascicoli di 100 pp. di testo ciascuno, L. 4.000.
- 1957: 12 fascicoli di 100 pp. di testo ciascuno, L. 4.000.

GIORNALE DEGLI ECONOMISTI E ANNALI DI ECONOMIA

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno V

Maggio 1958

N. 5

LA POLITICA DI BILANCIO E LE RISERVE NELLE SOCIETÀ PER AZIONI

1. — Prima di delineare taluni particolari problemi dei bilanci ufficiali delle società per azioni, si vuole qui ricordare qualche aspetto delle riserve, alla formazione delle quali la politica dei bilanci ufficiali notevolmente contribuisce. Tra le varie funzioni che alle riserve vengono attribuite, sembra che una in particolare assuma notevole rilievo ai fini del divenire economico delle imprese.

Già si è avuto occasione di sottolineare, nel parlare dell'ammortamento delle immobilizzazioni tecniche in un precedente scritto ⁽¹⁾, che, ai fini di agevolare il rinnovo di queste e in genere il progressivo adeguamento di esse alle mutate prospettive — cioè in sostanza ai fini di aderire alle istanze di sviluppo in senso ampio dell'azienda — si può fare ricorso a qualche opportuno strumento, mercè del quale vengono create nel sistema aziendale le condizioni patrimoniali e finanziarie più adatte alle indicate finalità.

Una tipica espressione di siffatto intervento è offerta dalla tempestiva formazione delle riserve. E ciò sia per il ruolo che — in rapporto a particolari possibilità di dinamica degli stessi — le riserve *talora* possono assumere addirittura quali mezzi *diretti* di autofinanziamento, sia per la notevole funzione che le stesse — rappresentando mezzi di accrescimento del capitale proprio per forza economica della gestione e adducendo quindi a favorevoli apprezzamenti sulle capacità dell'azienda — possono, in ogni caso, adempiere, quali mezzi di *propulsione* dell'afflusso finanziario, avvenga questo per la via dei prestiti o per la via degli apporti.

La dinamica delle immobilizzazioni in qualunque modo vada considerata (ma tanto più, se nella sua consueta reale espressione di fenomeno adducente alla evoluzione, e quindi anche alla integrazione del sistema

(1) S. SASSI - *Intorno al problema dell'ammortamento delle immobilizzazioni tecniche*, in « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », 1957.

dei fattori produttivi ad utilizzazione ripetuta), implica la soluzione, volta per volta, di più o meno complessi problemi finanziari ⁽²⁾: la unità della gestione nel tempo e l'indissolubile collegamento funzionale dei singoli esercizi in cui la gestione viene, per le note necessità, distinta, possono risultare rispettati, nel campo qui in esame, attraverso un'accorta politica di destinazione dei redditi di periodo, che tenga conto — attraverso corrispondenti adatte accumulazioni di riserve — delle esigenze di evoluzione in senso ampio del sistema aziendale.

Non certo si vuole qui sostenere che alle riserve è in ogni caso commesso il compito di *risolvere* il problema finanziario suscitato dal soddisfacimento di quelle esigenze: si vuole soltanto, di fronte a tale problema, porre in luce, come già si disse, la diretta funzione di *volano* delle riserve stesse e l'altra loro contemporanea funzione di strumento atto a consentire o facilitare le più favorevoli negoziazioni degli interventi finanziari esterni, ove necessari.

La evoluzione del sistema aziendale, nel senso qui considerato, potrà risultare, quindi, realizzata mercè l'ampliamento del capitale di apporto e del capitale di prestito, ma con il contributo diretto e indiretto delle precostituite riserve. E' questa la via che anche l'osservazione concreta della vita delle aziende indica.

Il contributo delle riserve nei limiti suindicati, assume peraltro variabile espressione, anche in senso temporale, tenuto conto, da una parte, della gradualità che normalmente è propria del processo formativo delle riserve e, dall'altra, del non uniforme atteggiamento che può assumere il processo evolutivo, in alcuni casi caratterizzato da ampliamenti presso che continui, in altri casi caratterizzato da ampliamenti a tratti lunghi di tempo ⁽³⁾.

(2) E' noto che un problema finanziario può sorgere pur nella semplice ipotesi di rinnovo di un impianto vecchio con un impianto nuovo, delle medesime caratteristiche del precedente e di costo pienamente conforme alla somma delle calcolate quote di ammortamento. Ovvie ragioni di convenienza e le stesse esigenze della incessante dinamica aziendale, non possono certo consentire — e lo stesso si rileva per le riserve — enucleazioni di valori liquidi, in corrispondenza delle quote accantonate, nè possono sempre assicurare smobilizzi, per importo e per tempi pienamente corrispondenti alle necessità di rinnovo. Da ciò consegue che il processo di ammortamento è fenomeno diverso dal problema finanziario del rimpiazzo, pur nello schema semplificato dianzi ipotizzato, quantunque sia da osservare che l'attuazione del processo di ammortamento predispone — sia pure in guisa indiretta — le condizioni patrimoniali meglio idonee alla soluzione di quel problema finanziario.

(3) Se fosse qui consentito indugiare sul tema, sarebbe interessante porre in evidenza le forme tecniche atte a creare talune possibilità di sincronismo tra i due fenomeni.

Allorchè le riserve siano considerate sotto tale aspetto, di esse si palesa possibile delineare un particolare carattere tipico di strumento fronteggiatore *attivo* del sistema dei rischi d'impresa, che indirettamente coopera anche ad assicurare la permanenza in quelle: strumento idoneo a contribuire alla formazione e alla permanenza di condizioni di equilibrio dinamico dell'azienda, attraverso il soddisfacimento delle naturali istanze di evoluzione di questa, riducendo, in conseguenza, i motivi di asincronismo con i fattori ambientali e quindi una causa notevole di non propizio andamento economico della gestione. Quel carattere si ravvisa anche in altro senso, considerando cioè le minori difficoltà di natura economica e finanziaria che possono derivare all'azienda, nelle fasi discendenti dei cicli economici, da sviluppi evolutivi in precedenza attuati senza o con limitato intervento esterno, minori difficoltà che possono avere per di più un notevole effetto propagatorio favorevole in periodi — come quelli sopra ipotizzati — nei quali la esistenza di possibilità di *attesa* è decisiva per affrontare il non propizio corso delle condizioni esterne ⁽⁴⁾.

In rapporto al suddetto profilo la politica delle riserve appare essenziale per la continuità aziendale, e tanto più balza evidente la fallacia delle opinioni di coloro che, nella determinazione del reddito di esercizio, vorrebbero vedere un'*automatica* indicazione di eccedenze impunemente destinabili ad economie esterne all'impresa. In rapporto a quel profilo, le riserve si palesano vincolate di *fatto*, come mezzi funzionali, alle esigenze dell'ulteriore corso della gestione e il reddito di esercizio si manifesta ancora una volta privo della proprietà di risultato economico autonomo.

E' appena il caso di sottolineare come una più o meno robusta politica delle riserve si manifesti — a parità di altre condizioni — legata a prospettive di più o meno ampie e rapide evoluzioni del sistema aziendale, e di conseguenti maggiori o minori investimenti futuri.

A questo punto si palesa possibile affermare come le necessità dell'equilibrio dinamico dell'impresa risultino rispettate — a parità di altre condizioni — ove dal sistema dei ricavi e dalla politica di destinazione dei redditi di esercizio non derivi, tenuto conto del corrispondente sistema dei costi, soltanto una possibilità di pura conservazione di livello patrimoniale, bensì venga anche suscitato — in rapporto ai movimenti economici di sviluppo ai quali fa d'uopo che il sistema aziendale aderisca — un ge-

(4) Le necessità del presente svolgimento impongono schemi semplificati e generali. Ma non si può fare a meno di segnalare i rischi delle stesse politiche di investimenti a scopi evolutivi e quindi le possibili remore alla delineata funzione delle riserve.

nerale potere di propulsione, la cui forza non è configurabile in termini assoluti, essendo il suo ruolo diversamente importante anche in rapporto alle possibilità di ricorso agli altri strumenti alimentatori della dinamica dei valori (e qui notevole influenza può derivare dal particolare atteggiamento del mercato finanziario e dalle conseguenti scelte che son consentite all'azienda).

Per lumeggiare ancor più la importanza delle riserve ai fini in esame, si palesa interessante ricordare che queste possono talora attivamente — e, in qualche caso, decisamente — contribuire a porre l'azienda in grado di aderire con tempestività o rapidità a particolari esigenze evolutive giudicate opportune, ma aventi carattere di avanguardia tecnica od economica: è noto come, in questi casi, il ricorso al mercato azionario o creditizio possa trovare remora in qualche atteggiamento (sia pure per motivi di difficoltà di apprezzamento) di più o meno accentuata circospezione da parte di quel mercato verso iniziative tecniche non ancora ben conosciute.

E' forse superfluo osservare che il problema più sopra esaminato con specifico riferimento alle immobilizzazioni tecniche, ha portata generale, giacchè interessa qualsiasi altro settore aziendale che possa, attraverso nuovi investimenti, creare condizioni di integrazione e di evoluzione del sistema di impresa.

La più recente realtà economica conferma l'importanza del qui brevemente delineato ruolo delle riserve, in confronto delle necessità di sviluppo dei singoli organismi aziendali.

In un paese nel quale le suddette necessità sono particolarmente avvertite, cioè negli Stati Uniti d'America, il cosiddetto «autofinanziamento» ha assunto una dimensione primaria, rispetto al ricorso ai finanziamenti esterni (sia di capitale, sia di prestito), per le occorrenze dei processi di sviluppo ⁽⁵⁾.

Con riferimento al settore delle imprese manifatturiere ordinate in forma di società azionarie, si rileva storicamente negli Stati Uniti un andamento progressivo dell'importanza della fonte dell'autofinanziamento, rispetto alle altre, ai fini dei fabbisogni di capitale.

Nel decennio 1920 - 30 il ricorso alle fonti esterne è ancora notevole, nel successivo l'autofinanziamento già assume maggiore potenza, nel decennio 1940 - 50 (al quale corrispondono espansioni prodigiose nel sistema degli impianti industriali) la tendenza verso l'autofinanziamento diviene molto più netta.

(5) Le notizie ed i dati che vengono indicati nel testo per gli Stati Uniti sono ricavati dall'articolo di O. ORNATI: *Il settore privato del mercato finanziario americano: modifiche in atto e prospettive*, in « Moneta e Credito », 1952, pag. 238 e segg.

Mentre nel primo decennio suindicato la parte dei redditi non distribuiti è intorno al 33% dei redditi di bilancio (al netto delle imposte), nel periodo 1939 - 43 passa in media al 45% e nel periodo 1944 - 48 al 57% circa. Nel ventennio 1930 - 50 i redditi non distribuiti hanno avuto una dimensione tre volte superiore a quella delle nuove emissioni di azioni; limitatamente al periodo 1940 - 48 la dimensione dei redditi non distribuiti supera di 12 volte quest'ultima. L'osservato fenomeno va collegato, indubbiamente, per lo meno per quanto riguarda l'ultimo periodo, a particolari esigenze congiunturali di carattere post-bellico, ma — oltre il fatto che il soddisfacimento di tali esigenze (ricostruzione delle scorte, riconversione degli impianti), è ai nostri fini, pur sempre un mezzo per corrispondere a istanze evolutive in senso ampio — occorre rilevare che alto contributo è stato anche offerto alle integrazioni aziendali in senso proprio.

Può essere utile, infine, rilevare — in base ai dati del « Survey of Current Business » del febbraio 1952 — che, nel periodo 1946 - 51, i profitti non distribuiti hanno rappresentato il 35% circa del complesso delle « fonti », gli ammortamenti il 29%, gli accantonamenti per oneri fiscali l'8%, le emissioni azionarie il 5% soltanto. Gli investimenti, a loro volta, hanno rappresentato, per il 58% circa, incrementi nelle immobilizzazioni tecniche.

2. — L'affermazione di una « politica » del bilancio ufficiale nelle società per azioni si può considerare, a stretto rigore, l'affermazione di un istituto suscitato dalle eccezionali ampiezze raggiunte dai capitali azionari, dalla modesta entità del possesso azionario medio dei singoli e dal conseguente modificato tipo di rapporti fra azionisti e organismi societari.

Tali *particolari* motivi si sono innestati su fattori comuni a qualsiasi azienda: l'incertezza della nozione di reddito di periodo, la varietà nel tempo delle condizioni di svolgimento dell'attività aziendale, la necessità di fronteggiare taluni inammissibili divari concettuali tra reddito cosiddetto economico e reddito cosiddetto fiscale.

In linea apparente la « politica » del bilancio ufficiale è la politica della misura del reddito da *assegnare* all'esercizio al quale il bilancio si riferisce ⁽⁶⁾.

Ma, in linea sostanziale, la suddetta misura è spesso una quantità meramente strumentale delle coordinate politiche dei dividendi, delle riserve

(6) Qui fa d'uopo delineare le differenze che la dottrina aziendale traccia tra bilancio interno e bilancio ufficiale. Esse, è forse appena il caso di ricordarlo, non vanno confuse con quelle invalse in certa deteriore *pratica* che suole adoperare la lo-

tacite e delle riserve espresse. Sono, in sostanza, queste politiche a *caratterizzare* la complessiva politica del bilancio.

Cioè, fissata la misura dell'utile che s'intende assegnare ai soci, e fissato l'importo che s'intende fare affluire nelle riserve palesi, il risultato economico del bilancio ufficiale trova i suoi confini e le riserve tacite trovano quindi la loro genesi logica.

La misura del reddito del bilancio ufficiale non deriva in tal guisa da un processo estimativo attuato completamente in seno a quel bilancio, ma deriva da un processo di ampio apprezzamento di convenienze attuali e prospettiche che si svolge in sostanza al di fuori del bilancio. A quella misura dovrà essere adeguata pertanto la determinazione dei valori del bilancio ufficiale, la quale troverà condizioni e limiti nelle norme del codice.

Non è qui certo la sede per esporre i fondamenti generali della politica dei dividendi. Si può però cogliere un aspetto particolare di essi, che consente di creare un collegamento logico con quanto è stato detto in precedenza, in ispecie a proposito della funzione delle riserve nei confronti dei problemi di evoluzione aziendale.

In varia guisa, infatti, la politica dei dividendi trae, nella sua diversa impostazione nel tempo, naturale ispirazione dalle prospettive di evoluzione aziendale che imprescindibili esigenze d'ambiente o legittime istanze di impresa additano.

Da una parte, invero, essa appare subordinata alle avvertite necessità di formazione delle riserve, in quanto strumenti in vario modo utilizzati per quella evoluzione. Cioè, in sostanza, l'assegnazione degli utili ai soci è da considerare *dipendente* dalla entità che si ritiene debbano assumere le riserve.

cuzione « bilanci interni » per designare i bilanci accoglienti la totalità e la compiuta verità dei fatti aziendali e la locuzione « bilanci ufficiali » per designare i bilanci artefatti, e cioè quelli accoglienti solo una parte dei fatti aziendali. Per la dottrina aziendale, invece, i bilanci interni — eretti per cooperare, attraverso un'attribuzione di reddito a ciascun esercizio, alla raccolta di dati di apprezzamento sulle tendenze di gestione — risultano ispirati, nella determinazione dei valori da accogliere, a postulati di ordine *esclusivamente* economico, cioè a principi di logica economica, mentre sono bilanci ufficiali quelli sollecitati — con specifico riguardo alle aziende a forma di società di capitali — da generali disposizioni di ordine legale e ispirati, nella determinazione dei valori, alle stesse disposizioni e, nell'ambito di queste, a esigenze di politica aziendale.

Per chi conosce il vario atteggiamento dei problemi della valutazione economica — cioè le difficoltà proprie di uno dei maggiori capitoli dell'economia aziendale — la distinzione tra bilancio interno e bilancio ufficiale apparirà perfettamente logica e apparirà corretta la stessa varietà e controvertibilità dei bilanci interni.

Dall'altra, essa deve tener di mira eventuali necessità o convenienze di nuovo ricorso — ai medesimi fini evolutivi suindicati — alla via del capitale d'apporto, e predisporre quindi le condizioni adeguate e tempestive per favorevoli apprezzamenti nel mercato azionario, tra le quali sono da considerare le precedenti assegnazioni di utili ai soci (⁷).

Inoltre, non può essa risultare condotta prescindendo dagli apprezzamenti che configura il più vasto ambiente finanziario al quale le aziende si rivolgono in vario modo, anche ai fini della realizzazione dei programmi di espansione: la politica dei dividendi attuata dall'azienda è, infatti, uno degli elementi di valutazione da parte di banche, istituti finanziari, mercato del risparmio, in sede di decisione per finanziamenti a titolo di prestito.

La stessa tendenziale *stabilizzazione* dei dividendi nel tempo — che, della politica di questi, è notevole espressione — può apparire logicamente giustificata anche dagli orientamenti suddetti. Non generico o deteriore motivo può, cioè, ritrovarsi nella sua pratica assidua, se questa è condotta consapevolmente ed onestamente, bensì il motivo — legittimo, nel quadro di concorrenti possibilità additate dai valori di bilancio — di cooperare alla formazione di quei complessi fattori finanziari e patrimoniali, alla presenza dei quali l'evoluzione aziendale è legata, cioè è legata — in sostanza — la continuità economicamente sana dell'organismo (⁸).

Ove si consideri che l'evoluzione — con le connesse più o meno notevoli ed assidue integrazioni di investimenti — è una condizione fisiologica delle aziende, ed è una condizione immanente, si può giudicare non certo eccezionale o rado il ricorso, per la politica in esame, a valutazioni inerenti alle prospettive di quell'evoluzione.

3. — In precedenza sono stati ricordati taluni aspetti sostanziali — in riferimento ad esigenze dinamiche dell'economia d'impresa — del problema delle riserve e del problema dei dividendi.

L'alternativa tra risparmio o prelevamento di utili non è certo specifica delle aziende a forma di società di capitali: tuttavia essa presenta, nelle altre forme aziendali, impostazioni di « convenienza » non sempre coincidenti con quelle proprie delle società suddette, e, inoltre, non adduce

(7) Quegli apprezzamenti sono fondati, però, anche sulla ampiezza e sulla consistenza che il mercato ritiene di potere attribuire alle riserve dell'azienda, le quali per più vie, si riflettono in vantaggio patrimoniale dei soci.

(8) L'indagine si limita a percepire — come è stato chiarito all'inizio — soltanto motivi particolari della politica dei dividendi, ai quali altri si aggiungono e, spesso, parimenti legittimi nella realtà degli orientamenti aziendali.

— nelle soluzioni prescelte — a quelle particolari « tecniche » o « politiche » di indicazione del reddito nel bilancio che sono frequenti, invece, nelle società di capitali.

Posto che la composizione del bilancio « interno » abbia tentato di affrontare il problema delle valutazioni con ogni possibile accurata logica economica, sia pure nella notevole incertezza delle previsioni e delle scelte fra varie ipotesi, ci si può domandare per quali motivi la risultante misura di reddito, che con quella composizione si è ritenuto di assegnare all'esercizio, possa sovente non essere proiettata direttamente nel bilancio ufficiale.

Per quanto contributo non modesto derivi talora a siffatto atteggiamento da particolari motivi fiscali, qui si intende esaminare il problema sotto altri aspetti.

I motivi che si intende qui ricordare sono di ordine economico e di ordine giuridico: meglio, può dirsi, essi risultano da una combinazione di esigenze economiche e di esigenze giuridiche.

Occorre all'uopo tener conto del diverso ufficio del bilancio interno e del bilancio ufficiale, cioè, in altri termini, della diversa finalità a base della determinazione del reddito, nei due suddetti documenti.

Il reddito che indica il primo è specificamente indirizzato ad offrire ai responsabili della conduzione aziendale un dato di apprezzamento sulla *tendenza* della economia della gestione. Sotto tale profilo, esso sarà misurato facendo ricorso, nei limiti del possibile, alle più attente indagini sulle prospettive aziendali nel quadro della dinamica ambientale e utilizzando pienamente i risultati, sia pure congetturali, di quelle indagini. Nei limiti in cui tali indagini risultano condotte con opportuno criterio, al reddito misurato potrà essere riconosciuto un carattere di attendibilità: peraltro, tenuto conto della esistenza di un residuo non eliminabile di incertezza negli elementi stimati che adducono alla determinazione di quel reddito, la ristretta e competente cerchia dei lettori di bilanci interni ben sa che deve circondare di adeguate cautele di interpretazione la rilevata misura di reddito. Talora i bilanci interni — grazie al carattere non vincolativo della composizione loro e a cagione del peso delle ineliminabili incertezze — possono addirittura addurre alla indicazione di più di una misura di reddito in rapporto all'assunzione di differenti ipotesi sullo svolgimento ulteriore delle operazioni di impresa: in tal modo l'interprete viene messo ancor più di fronte all'effettivo significato del reddito di esercizio, cioè all'intima dipendenza di questo dal suddetto possibile vario svolgimento ulteriore della gestione, e ne può trarre dati alternativi sull'economia aziendale.

Ma il discorso è ovviamente diverso nel campo dei bilanci ufficiali. Il reddito che questi indicano, oltrechè ispirato a norme di diritto, costituisce la base per le formali decisioni in materia di sua destinazione — tra cui, notevole, la destinazione ad economie esterne all'impresa, sotto forma ad esempio di dividendo ai soci — e rappresenta, altresì, un dato cospicuo per gli apprezzamenti intorno all'azienda da parte di platee e talvolta numerose di soci e da parte di altri interessati diretti o indiretti.

Una visione corretta — e soprattutto ispirata a motivi di lungo periodo — di siffatti compiti dei bilanci ufficiali origina quindi, quasi ineluttabilmente, scelte più guardinghe nella configurazione dei valori di tali bilanci, rispetto ai bilanci interni. Posto di fronte alla possibilità di effettuare differenti valutazioni sulla base di ipotesi alternative di utilizzazione o realizzazione dei beni, il compilatore del bilancio ufficiale solitamente si orienterà — dovendo, a differenza dei bilanci interni, optare per una *definita* via di valutazione e quindi *per una sola indicazione* di reddito — verso la soluzione più limitata. Egli non certo ha potuto materiare il suo orientamento di un più accurato apprezzamento sul futuro della gestione in confronto di quello già sperimentato in sede di bilancio interno, ma è stato sospinto a quella soluzione dal generico maggior peso che sia pure inconsapevolmente si finisce per attribuire ad ogni incertezza e ad ogni rischio allorchè determinati orientamenti assumono carattere formalmente impegnativo. Si potrebbe, a tal proposito, osservare che il *generico* criterio di prudenza in materia di valutazione, prima di essere un motivo a base delle norme di valutazione fissate dalle leggi, è un motivo *naturale* degli orientamenti nei bilanci ufficiali.

Esiste, poi, un motivo alimentato più direttamente all'alternò andamento che — in particolar modo a causa del vario atteggiarsi nel tempo delle condizioni economiche ambientali — palesa di solito l'economia della gestione e che finisce per proiettarsi in alterna misura dei redditi di esercizio.

Il ristretto qualificato ambiente tecnico al quale sono rivolti i bilanci interni, non può certo risultare turbato da siffatte oscillazioni, le quali rientrano nella fisiologia degli organismi aziendali, pur se impongono particolari accorgimenti nella condotta della gestione: e, comunque, il vario procedere dei redditi può essere indagato alla luce dei molteplici elementi interpretativi a disposizione di quell'ambiente.

Per contro, l'ambiente al quale si indirizzano i bilanci ufficiali va — a causa della impreparazione tecnica, o della non eliminabile ignoranza sulla specifica gestione e sul particolare mondo economico in cui opera ciascuna impresa o, ancora, a cagione di interessi particolari — attentamente inda-

gato nelle sue possibili reazioni a bilanci che quella sia pur fisiologica alterna vicenda ponessero in cruda evidenza. Reazioni che potrebbero essere tanto più sensibili, ove l'alterna vicenda dei risultati di esercizio spingesse talora, nella sua *punta* minima, alla zona delle perdite, addirittura.

Da ciò prendono ispirazione quelle procedure di conguaglio dei redditi di esercizio, rivolte a creare una tendenziale stabilità o una minore oscillazione nel tempo dei redditi dei bilanci ufficiali, attraverso solitamente una compressione dei redditi dei periodi favorevoli e una corrispondente integrazione dei risultati dei periodi sfavorevoli, in guisa da compensare in sostanza le punte massime e minime che i redditi possono palesare nel tempo e da creare un andamento ispirato ad una relativa uniformità o ad una ridotta difformità.

Ove si ponga mente alla più volte prospettata unità della gestione nel tempo, si può anche rilevare che le suddette procedure di conguaglio, se sono primamente promosse dalle suesposte necessità di politica di bilancio, attingono un qualche fondamento anche a quella unità la quale è atta a indicare come i risultati reddituali meno propizii di taluni periodi trovino anche una loro giustificazione economica nei più elevati risultati di altri periodi, e all'inverso.

Non è certo necessario avvertire come procedure siffatte possano essere talora impiegate malaccortamente o dolosamente: l'incertezza del reddito può essere richiamata, ancor qui, come elemento che favorisce errati o scorretti orientamenti.

Di frequente la politica di conguaglio dei redditi di esercizio trova diretta motivazione nella stessa politica di stabilizzazione dei dividendi: e ciò si verifica in particolar modo allorchè la misura del reddito del bilancio risulti sostanzialmente ispirata dagli orientamenti prescelti sul dividendo da assegnare. Occorre a tal proposito ricordare come — per ragioni non diverse, in sostanza, da quelle che ispirano la generale politica di conguaglio dei redditi — si preferisca non poche volte attuare la suddetta politica di stabilizzazione attraverso vie tecniche non palesi.

Ed ecco giunti ai motivi di più stretto ordine giuridico.

La tendenza ad una disciplina giuridica della materia delle valutazioni di bilancio può costituire elemento notevole di remora formale alla proiezione, nei bilanci ufficiali, dei valori che gli apprezzamenti economici affidano ai bilanci interni.

La disciplina giuridica nel campo in oggetto significa, in genere, orientamenti verso concezioni atomistiche dei valori patrimoniali, sulle quali aleggia per di più un frequente criterio di prudenziale propensione verso la soluzione più contenuta, nel caso che incertezze o particolari cir-

costanze creino alternative di valutazione. La teoria economica del bilancio poggia, invece, sul rispetto dell'unità della gestione, sull'affermazione di un sistema di valori e sulla trascuranza di criteri puramente *generici* di prudenza.

Da ciò consegue la pratica impossibilità di fare aderire il bilancio ufficiale — quale istituto che deve rispettare quella disciplina — al bilancio interno, quale istituto che si informa invece a principii di solo ordine logico economico.

Esiste, poi, il problema relativo alla destinazione degli utili di bilancio. Questo problema affonda le sue complesse radici nel terreno della valutazione sia delle molteplici necessità suscitate dalle prospettive di gestione, sia del modo di soddisfarle: se ne è già parlato delineando i temi della politica delle riserve e di quella dei dividendi. Non è insomma — sul piano economico — problema autonomo. E' problema — può dirsi — di conduzione aziendale.

Non può allora disconoscersi che la sua impostazione competa a chi è responsabile della conduzione aziendale, a chi insomma è in grado di valutare prospettive e vie adeguate o migliori per realizzarle, a chi in particolare può consapevolmente giudicare le necessità evolutive della azienda ai fini della sua sopravvivenza.

Pensare che la destinazione degli utili di bilancio possa conseguire i suoi effetti economici, che vanno ritrovati nel supremo interesse prospettico dell'azienda che poi è interesse non meramente contingente degli azionisti, attraverso l'esame e le determinazioni assembleari, è di certo remoto da ogni realtà. Ed ecco — ove, ciò non pertanto, permanga la finzione giuridica della competenza assembleare in materia di destinazione degli utili — il ricorso agli accorgimenti di bilancio, da parte di chi — per essere di fatto e assiduamente preposto a presidio di quell'interesse — non può rinunciare alla scelta degli adatti strumenti per salvaguardarlo. Il bilancio, per tal motivo, indicherà un risultato economico in limiti che hanno già *scontato*, per la massima parte, gli orientamenti in materia di riserve e di misura dei dividendi.

Dai particolari motivi economici e giuridici più sopra abbozzati può trarre alimento, per lo meno logico, il processo formativo delle riserve tacite. Riserve che sotto tale profilo possono, pertanto, considerarsi implicite del sistema tecnico-giuridico sul quale poggia l'istituto del bilancio di esercizio delle società per azioni.

Mentre — sempre in relazione agli aspetti qui delineati — è da giudicare quindi improprio un aprioristico atteggiamento di critica nei con-

fronti di quelle riserve, non si possono reputare sempre fondati quegli orientamenti rivolti ad operare discriminazioni nel campo delle riserve medesime (o nel campo dell'entità loro), al fine di giudicarle lecite o meno, giustificate o meno. Tali discriminazioni, oltretutto, sono di frequente innaturali.

Ma ciò che si vuol poi osservare è che, spesso, indirizzi siffatti poggiavano sul malcerto fondamento di una supposta incontrovertibilità di identificazione di esse nell'uno o nell'altro elemento patrimoniale.

Quanto sia remota, dalla realtà dinamica delle aziende, una tale base, non sembra debba essere oltre sottolineato.

4. — Nel paragrafo precedente, nel parlare dei motivi di scostamento del bilancio ufficiale da quello interno, si è fatto riferimento a due motivi di ordine giuridico: le norme di valutazione e la competenza sulla destinazione degli utili. E' opportuno formulare qualche altra considerazione al riguardo.

Per quanto concerne il problema delle norme di valutazione è superfluo ripetere tutto quanto è largamente noto. Ci si fermerà, quindi, soltanto su qualche particolare aspetto.

Nel nostro paese il problema è passato attraverso tre fasi: la fase iniziale dell'agnosticismo (di cui era espressione l'abrogato codice di commercio), la fase intermedia dell'intervento indiscriminato (di cui ci dà prova il progetto del nuovo codice di commercio del 1925), la fase attuale dell'intervento soggetto a deroga (che è consacrata nel vigente codice civile).

L'agnosticismo originario era peraltro da considerare consapevole e ispirato, in certo senso, a motivi di ortodosso ordine economico, giacchè nella relazione al codice si sottolineava la opportunità di demandare alla estimazione delle speciali circostanze proprie di ogni singola società, la decisione del modo di valutazione dei beni sociali. Il progetto del 1925 fu incentrato sul criterio dell'abbandono del « principio astratto della sincerità del bilancio », e accolse norme tassative, mentre fu rigettata la proposta della Confederazione dell'Industria e dell'Associazione Bancaria di permettere all'assemblea di derogare a quelle norme, sia pure con voto motivato.

Per quanto tassative, quelle norme erano, in qualche caso, pensose, più che di generici motivi di prudenza, di *consapevoli* presupposti economici: ci si vuol qui riferire specificamente al n. 6 dell'art. 236. Si legge nella relazione al progetto: « L'art. 236 n. 6 dispone che, pur dovendosi computare le merci al prezzo minore fra il prezzo di costo ed il prezzo

corrente, e pur dovendosi valutare gli impianti al loro prezzo di acquisto diminuito degli ammortamenti per deperimento e consumo, è tuttavia lecito portare nell'attivo del bilancio il plus valore che tali merci ed impianti acquistano per le condizioni generali del mercato, purchè vi faccia riscontro nel passivo un fondo straordinario per l'oscillazione dei valori. La disposizione, com'è noto, tende ad impedire che il plus valore delle merci e degli impianti — per sua natura, soggetto a rapide oscillazioni — possa essere considerato come utile ripartibile, senza che d'altra parte tale plus valore sia trascurato nella valutazione dello stato patrimoniale delle società. La disposizione proposta dal progetto preliminare è stata in massima favorevolmente accolta. Ma si è voluto dare ad essa una maggiore elasticità evitando di prescrivere che il fondo straordinario per l'oscillazione dei valori debba essere *perfettamente equivalente* alla contro partita del plus valore segnato nell'attivo. In taluni casi il plus valore specialmente nelle merci può essere così consolidato da non temere più oscillazioni, e allora non vi è ragione che tale plus valore non possa essere considerato almeno in parte come utile effettivamente conseguito. La disposizione è stata attenuata nel senso che il fondo straordinario per oscillazioni di valori nel passivo sia adeguato, non equivalente al sovrapprezzo segnato nell'attivo, tenuto conto delle condizioni generali del mercato ».

Il codice del 1942, dopo aver dettato particolari norme di valutazione nelle quali è diffuso il precetto della prudenza, afferma, come è noto, un principio di deroga ad esse subordinandone l'invocazione alla presenza di « speciali ragioni » e imponendo, in tal caso, l'indicazione e la giustificazione delle singole deroghe nelle relazioni degli amministratori e del collegio sindacale all'assemblea. Nella relazione del Guardasigilli siffatto principio trova illustrazione, osservando che le norme di valutazione sono sì rigorose, ma non così rigide « da escludere che le situazioni di carattere particolare e contingente che si possono presentare nella pratica e che la legge non può per ovvie ragioni prevedere, trovino, caso per caso, una disciplina per esse più rispondente di quella disposta per le ipotesi normali. Ed è per l'appunto a questo fine che lo stesso art. 2425 prevede espressamente l'ipotesi che speciali ragioni richiedano di discostarsi dalle norme suindicate ma impone, in questo caso, agli amministratori e ai sindaci di indicare e giustificare le singole deroghe nelle loro relazioni all'assemblea ».

Non è qui possibile indagare i *termini* e i *limiti* concreti di applicabilità, sul terreno giuridico, di quella norma di deroga (9).

(9) Secondo G. FRE': *Società per azioni*, 1956, pag. 540: « La formulazione della disposizione in esame è quanto mai cauta. La deroga ai criteri di valutazione stabilita

Ma essa va apprezzata per lo meno per lo spirito che l'anima e va, soprattutto, idealmente ricollegata all'orientamento consacrato nel già richiamato n. 6 dell'art. 236 del progetto del 1925.

Sembra quindi che — pur ispirando il suo intervento alla preoccupazione di evitare super valutazioni, al fine di salvaguardare la funzione giuridica del bilancio — il legislatore non abbia voluto, in fondo, trascurare, oltre che i motivi di incertezza insiti nei dettati criteri, la stessa notevole diretta funzione economica del bilancio, la quale, attraverso varie vie, è rivolta alla conservazione e al potenziamento del patrimonio sociale.

Lo spirito cui si accennava può avere una *qualche* importanza, non soltanto per quanto concerne la diretta applicazione della norma di deroga, quanto anche per la interpretazione e l'applicazione dei « criteri » di valutazione. Vale la pena all'uopo sottolineare le parole di un giurista nostro a proposito dell'orientamento della nostra moderna scuola commercialista che « proprio per tale travaglio interpretativo, si è impegnata in questi tempi nei problemi più ardui di quella che si chiama la dogmatica usando un'espressione che è indubbiamente meno appropriata per chi crede nella portata relativa dell'interpretazione. Se l'interpretazione si riducesse all'applicazione della legge positiva intesa come parola rivelata (forse per questo si fa così spesso ricorso al termine dogma) il diritto sarebbe infatti veramente antistoria, mentre la sua indubbia storicità fa sì che la fatica dell'interprete sia un momento del suo sviluppo e lo salvi dall'imbalsamarsi come diritto costituito » ⁽¹⁰⁾.

Ed è di notevole valore — sia ai fini interpretativi, sia ai fini della evoluzione delle norme codificate — rilevare il sempre maggiore rispetto

dalla legge non è infatti lasciata al libero apprezzamento degli amministratori, ma deve essere richiesta da speciali ragioni. Non è dunque ad un giudizio di mera opportunità che il legislatore ha inteso di riferirsi, ma ad un'esigenza concreta come potrebbe essere quella di non chiudere in perdita un esercizio, con grave discredito della società, quando questo giudizio possa evitarsi valutando, sia pure con criteri di prudenza, determinate attività sociali al loro valore attuale anzichè a quello di acquisto ». Sulla operata distinzione tra « mera opportunità » e « esigenza concreta », nel campo degli orientamenti di bilancio, sarebbe però necessario un apposito discorso. Così come occorre formulare qualche riserva sulla concretezza dei risultati psicologici del caso adottato dall'autore, ove si consideri che la deroga deve essere illustrata nella relazione all'assemblea.

(10) G. FRE'. *Recenti orientamenti della dottrina, della giurisprudenza e dell'attività legislativa in materia di società per azioni*, in « Rivista delle Società », n. 1, 1956, p. 58.

della realtà aziendale da parte della dottrina giuridica, la sempre maggiore attenzione per i problemi economici che il bilancio pone ⁽¹¹⁾.

Ha da tempo scritto uno dei maggiori giuristi tedeschi che la valutazione non è un saggio di aritmetica logica, ma la risultante di un giudizio estimativo e come tale dipende dalla opinione più o meno libera dell'imprenditore onesto che pondera l'esperienza del passato e le possibilità indeterminate dell'avvenire. Non si deve suscitare in lui la sensazione angosciata di essere sempre in forse fra il pericolo di una valutazione troppo alta e quella di una valutazione troppo bassa ⁽¹²⁾.

Ma, intanto, l'incertezza che pur sempre si sprigiona dalla norma scritta — a proposito dei criteri di valutazione fissati dalla legge — può incombere in varia guisa sulla formazione dei bilanci e sulle oneste politiche a questi connesse.

E' necessario, ad esempio, insistere come non possa essere invocato a motivo di un certo qual *sostanziale* ridotto campo di gravosità di quei criteri, lo spirito di prudenza che informa i criteri medesimi, il quale consentirebbe in definitiva — al di sotto di quantità-limite, fissate peraltro, si dice, con ragionevole rispetto della realtà aziendale e ambientale — un largo esercizio dei poteri valutativi in seno a ciascuna azienda.

E' questo un aspetto generale che deve essere sempre più attentamente considerato.

Anzitutto lo spirito *generico* di « prudenza » non è spirito di *oculata scelta* dei valori: è spirito, talora, rinunciatorio di più attenta indagine delle circostanze concrete.

(11) Di rilievo, per le considerazioni di ordine economico, la recente opera di M. CASANOVA: *Le imprese commerciali*, 1955.

Può essere utile rilevare che talora la stessa giurisprudenza ha adottato un orientamento incline ad ammettere addirittura il rigore logico della valutazione economica del capitale, sia pure in riferimento alla determinazione di valore di qualche particolare elemento patrimoniale. Così la sentenza del Tribunale di Milano del 12 luglio 1948 (*Foro padano*, 1948, p. 738): « La valutazione dei titoli non quotati in Borsa non può effettuarsi in base a semplice frazionamento proporzionale del valore dell'azienda, di cui è titolare la società (valore da intendersi, in ogni ipotesi, riferito, non ai singoli elementi che concorrono a costituirla, ma alle attitudini redditizie); ma dipende anche da molti altri fattori di natura estremamente mutevole e strettamente legati all'andamento generale del mercato ». Negli stessi criteri di valutazione sanciti nel Codice si può peraltro trovare qualche implicita possibilità di operare nel senso suindicato.

(12) K. WIELAND, *Handelsrecht*, vol. I, 1931, pag. 327. Si riporta il testo tedesco: « Die Bewertung ist kein logisches Rechenexempel sondern das Ergebnis eines Werturteils und als solches Sache mehr oder minder freien Ermessens des die Erfahrungen der Vergangenheit und die unbestimmten Chancen der Zukunft abwägenden redlichen

La norma relativa alla valutazione delle materie prime e delle merci, consacrata al n. 2 dell'art. 2425 del nostro codice civile, costituisce un esempio notevole. E il discorso sui *sani* scopi di una politica dei dividendi può essere qui richiamato a conforto della tesi che sostiene essere talora necessario abbandonare una prudenza preconcepita, che non è quindi prudenza, per aderire a *consistenti* evoluzioni dei valori (lo stesso progetto del 1925, come si è ricordato, tenne conto di siffatta necessità) ⁽¹³⁾.

Esiste poi il più grave problema dell'ampiezza consentita, in sede giuridica, ai poteri valutativi singoli, al di sotto delle fissate quantità limite.

Non poche volte, invero, l'atteggiamento — sia della dottrina giuridica, sia della giurisprudenza — nella ricordata materia, induce a serie preoccupazioni intorno all'ammissibilità, nei bilanci ufficiali, di un ampio esercizio nel senso più sopra precisato. Si discute, in altri termini, sulla legittimità di far cadere la scelta dei valori, nei bilanci ufficiali, più o meno ampiamente al *di sotto* delle quantità limite che il codice fissa; cioè, sulla legittimità del processo formativo delle riserve tacite.

Sulla base del rigoroso principio per cui le riserve tacite sono sottratte al controllo, oltre che alla conoscenza, dei soci e al potere deliberativo di questi per quanto concerne la destinazione, si sono venute sviluppando correnti, talora accentuatamente contrarie a quelle riserve, ben più frequentemente inclini ad operare una discriminazione — alquanto arbitraria in sede economica — tra *misure* di riserve entro i limiti della cautela e *misure* valicanti tali limiti ⁽¹⁴⁾.

Geschäftsmanns. In ihm darf nicht das ängstliche Gefühl erweckt werden stets zwischen der Gefahr zu hoher und zu niederer Bewertung schweben zu müssen ».

(13) Pur volendo invocare, a tal proposito, l'ultimo già richiamato comma dell'art. 2425, occorre considerare — a parte i limiti giuridici — i limiti psicologici della sua applicabilità, dei quali si è fatto cenno in precedenza.

(14) Con ammirevole accostamento alla realtà, una recente sentenza del Tribunale di Torino (26 febb. 1955, in *Giurisprudenza Italiana*, p. II, pag. 162 e segg.) afferma che la « costituzione di riserve interne aziendali deve ritenersi giuridicamente lecita ed economicamente opportuna »; precisando poi un criterio di discriminazione, diverso da quello menzionato nel testo, al quale non si può che aderire pienamente: « in realtà, non appare oggi possibile dubitare della liceità, in linea generale, della costituzione di riserve aziendali, sempre che il loro accantonamento non sia determinato da intenti dolosi, quali ad esempio, l'intendimento di determinare artificiosi ribassi del valore di borsa dei titoli per farne incetta e rivenderli negli esercizi successivi dopo la rivelazione delle riserve ».

Differente orientamento (v. parte riprodotta in corsivo) aveva avuto il Tribunale di Novara (sent. 25.1.1947, in *Giurisprudenza Italiana*, p. I, pag. 501 e segg.): « L'omis-

E' interessante rilevare che nel codice svizzero, nel quale pur si parla di « chiarezza » e « sincerità » del bilancio (art. 959) e pur si dettano « criteri di valutazione », si ammette in guisa esplicita la possibilità di riserve tacite, risolvendo quindi quel problema che, nel nostro paese, risulta invece aperto ⁽¹⁵⁾.

Fin qui si è fatto cenno al problema delle valutazioni, ed è apparsa la necessità di una nuova disciplina della materia nella nostra legislazione al fine di affrontare — con chiara visione delle sostanziali e sane esigenze economiche — tanto gli inconvenienti nascenti talora dai vincoli imposti da *generici* precetti di prudenza, quanto i pericoli connessi a restrittive interpretazioni dei poteri valutativi al di sotto delle quantità limite.

Si vuole ora, a complemento del tema del presente paragrafo, accennare all'altro problema della competenza sulla destinazione degli utili, problema in parte legato a uno dei segnalati aspetti dello stesso problema delle valutazioni.

Già in precedenza si è ricordato che — ove, come nella nostra legislazione, sia sancita la competenza dell'assemblea degli azionisti alla destinazione degli utili — si ricorre non poche volte ad accorgimenti intesi in sostanza a limitare di fatto l'esercizio del potere assembleare, attraverso « misure » di reddito, nel bilancio ufficiale, che già hanno tenuto conto delle avvertite necessità di formazione delle riserve. Pertanto all'assemblea rimane, in linea sostanziale, il potere — invero ben circoscritto, rispetto alla imponenza che può avere quella formazione — di decidere sulla destinazione dell'indicato reddito di bilancio alle riserve palesi, nonchè alle azioni a titolo di dividendo.

Se un siffatto non inconsueto orientamento trova normalmente — come si è già rilevato — profonde ragioni di legittimità economica, esso

sione di partite nel bilancio delle società per azioni e l'eccessiva svalutazione di parte dell'attivo, anche se compiuta allo scopo di costituire riserve occulte, violano le disposizioni di ordine pubblico degli articoli 2423 e segg. Cod. Civ. e la deliberazione della assemblea che approva il bilancio in tal senso irregolare, è viziata di nullità, rilevabile anche d'ufficio ».

Sull'argomento in questione vedi anche sentenza della Corte di Cassazione 8 giugno 1943 (in *Foro Italiano*, 1943, pag. 304).

(15) « L'administration peut attribuer à des éléments de l'actif une valeur inférieure à celle qu'ils ont au jour où le bilan est dressé et constituer d'autres réserves latentes dans la mesure nécessaire pour assurer d'une manière durable la prospérité de l'entreprise ou la repartition d'un dividende aussi constant que possible. L'administration est tenue de renseigner les contrôleurs sur la constitution et l'affectation de réserves latentes » (art. 663). Nessuna comunicazione all'assemblea è prevista per tali riserve.

è di solito oggetto invece di notevoli critiche sul piano giuridico. Critiche che possono indurre a temere, addirittura, della definitività delle deliberazioni pur delle assemblee di società aventi stabili maggioranze organizzate.

Ma se è fondato il rilievo circa l'impossibilità di far derivare dalla volontà di un organo tecnicamente incompetente — l'assemblea degli azionisti — un orientamento (formazione di riserve) che è invece consapevole espressione di assidue e complesse valutazioni di opportunità economiche (valutazioni, per di più, da mantenere in un ambito di riservatezza, per motivi di competizione di mercato) e se la funzione dell'organo amministrativo deve considerarsi, nelle società per azioni, ispirata a principi ben più dinamici di quello della tradizionale diligenza del buon padre di famiglia ⁽¹⁶⁾ talchè si potrebbe in quella funzione intravedere anche giuridicamente un « elemento di doverosità » verso le istanze di evoluzione dell'organismo (che, come si è detto, sono rivolte ad assicurare l'equilibrio prospettico di questo) ⁽¹⁷⁾, consegue che urge regolarizzare, sul piano giuridico, il diffuso, necessario, orientamento di fatto ⁽¹⁸⁾.

D'altronde il problema ha già trovato due adeguate soluzioni, diverse ma tendenti allo stesso fine, negli Stati Uniti d'America e in Germania.

Nel primo paese la decisione sulla misura di assegnazione dei dividendi compete al consiglio di amministrazione, il quale dispone di piena discrezionalità salvo che non venga provato che esso ha agito in mala fede. In tal guisa, il suddetto organo è in grado di svolgere, in modo legittimo e indipendente dall'assemblea, una politica dei dividendi e una politica delle riserve. Può essere interessante riferire qualche dettaglio di una

(16) Il diritto germanico ha sostituito, nella legge 30.1.1937 sulla disciplina delle società anonime, al tipo della diligenza dell'ordinato uomo d'affari, quella più rigorosa di un avveduto amministratore (paragrafo 84): v. G. FRE': *Il rapporto tra l'organo amministrativo delle società anonime e la società*, in « Rivista del diritto commerciale », 1938, pag. 432.

(17) Rileva A. BERTINI: *Contributo allo studio delle situazioni giuridiche degli azionisti*, 1951, pag. 42, che « a differenza della attività degli altri organi quella dell'assemblea non è necessitata: nessun elemento di doverosità, da un punto di vista giuridico, si trova nella sua azione ».

(18) Ha rilevato acutamente Luigi EINAUDI che « le riserve nascoste sono moralissime e necessarie nell'interesse degli azionisti, delle società e della finanza medesima. Che cosa accadrebbe se i bilanci dichiarassero fino al centesimo gli utili conseguiti in un dato momento secondo l'esperienza di quel momento? Che la società fallirebbe perchè gli azionisti ben di rado consentirebbero ad accantonare gli utili dichiarati, e la società, priva di forti riserve, sarebbe incapace di resistere alla prima bufera di crisi economica » (citato da DE GOBBIS: *Il bilancio delle società anonime*, 1931, pag. 377).

famosa controversia originata dal suddetto orientamento: la controversia Dodge - Ford Motor Co. conclusasi con una sentenza del 1919.

Due azionisti di minoranza (rappresentanti il 10% del capitale azionario della « Ford ») promossero un'azione contro la società, nel 1916, per costringerla all'assegnazione di più cospicui dividendi.

La Suprema Corte di Michigan riconobbe alla Ford il diritto di reinvestimento degli utili per la impostazione di un programma di ulteriore sviluppo, ma, in relazione a particolari considerazioni su taluni scopi di beneficenza che la società andava perseguendo in contrasto con gli interessi degli azionisti, ritenne di dover intervenire e decise l'assegnazione di un dividendo ⁽¹⁹⁾.

Nella maggior parte degli altri casi in cui le Corti hanno fissato l'obbligo della distribuzione di dividendi, la decisione è stata giustificata dal fatto che gli organi direttivi delle società avevano operato per scopo diverso da quello sociale.

In Germania, in base alla legge 30 gennaio 1937 che ha sottoposto a nuova disciplina le società anonime, all'assemblea non è attribuito il potere dell'approvazione del bilancio di esercizio, il quale viene formato e deliberato dalla direzione e dal consiglio di sorveglianza ⁽²⁰⁾.

L'assemblea è chiamata, invece, a deliberare — su proposta della direzione — sulla destinazione dell'utile indicato nel bilancio approvato come sopra: essa non può modificare i valori delle varie poste, gli ammortamenti, le riserve ecc. L'utile indicato in bilancio è al netto delle riserve che direzione e consiglio di sorveglianza hanno ritenuto di accantonare; in tal modo la politica di formazione delle riserve è sottratta al potere assembleare.

5. — Nelle pagine precedenti si è ritenuto opportuno indugiare particolarmente sul problema della competenza della destinazione degli utili di esercizio nella convinzione che questo problema assuma rilievo sostanziale di ordine economico e meriti una soluzione non soltanto di compromesso pratico.

La constatazione che in due grandi paesi industriali, tanto diversi per tradizione giuridica, sono state trovate soluzioni esplicite quasi simili

(19) DODD & BAKER: *Cases and materials on Corporation*, pag. 1215 e segg.

(20) Par. 125 della legge. Soltanto se direzione e consiglio di sorveglianza non sono d'accordo o se, pur non essendo in disaccordo, decidano ugualmente di sottoporre il bilancio all'assemblea, questa è chiamata a deliberare l'approvazione del documento: vedi B. VISENTINI: *Le linee essenziali della disciplina delle società anonime in Germania secondo la legge 30.1.1937*, in « Rivista Bancaria », 1939, fascicoli 10, 11, 12.

per i loro effetti economici, può costituire prova della solidità sostanziale di taluni argomenti che si è tentato di svolgere in precedenza.

L'esclusione del potere assembleare nel campo dell'indirizzo delle politiche delle riserve e dei dividendi non significa nè disconoscimento dei diritti degli azionisti, nè affermazione di una eccessiva oligarchia direzionale nelle aziende. Significa, invece, rispetto di una necessità logica che si ispiri, peraltro, al rigoroso principio della unità temporale della gestione. Allorchè si sarà ancora considerato come la nozione di reddito di esercizio non abbia consistente significato di *risultato economico* (o quanto meno di *autonomo risultato*), significato che va attribuito solo al reddito totale di gestione, si ammetterà la funzione *strumentale* che nella sostanziale dinamica dei valori può assumere, per l'ulteriore corso aziendale, quella eccedenza, di limitato periodo, che suole chiamarsi reddito di esercizio. E si dovrà di conseguenza riconoscere che incombe su quel corso un rischio tutte le volte in cui l'apprezzamento dei limiti di necessità dell'esplicazione di quella funzione, viene scompagnato dalla visione tecnico-economica del sistema della gestione. Che la ricordata esclusione non voglia significare sacrificio dei diritti degli azionisti o inflazione dei poteri direzionali, è, peraltro, chiaramente provato dall'esistenza negli Stati Uniti d'America e in Germania, di contemporanee norme severe, e minute, per quanto riguarda sia la forma di presentazione dei bilanci, sia le informazioni da fornire agli azionisti, sia il sistema dei controlli sull'opera degli organi direttivi.

E' da ritenere, quindi, che la indiscussa necessità, tante volte segnalata, di studiare e attuare sistemi più adeguati affinchè bilanci ufficiali e relazioni agli stessi consentano (rispettati i limiti di indispensabile riservatezza, nell'interesse supremo dell'azienda) meno generiche induzioni sulla vita delle società, rappresenti, però, soltanto uno dei molti problemi che palpitano intorno all'istituto societario. Occorre pertanto rivolgere attenzione anche agli altri decisivi problemi. Il problema sul quale ci si è qui intrattenuti appartiene a questi.

SALVATORE SASSI

Napoli, Università.

NUOVE PROSPETTIVE DELL' ENERGIA ELETTRONUCLEARE IN GRAN BRETAGNA (*)

La Gran Bretagna ha intrapreso un vasto programma per lo sviluppo dell'energia elettronucleare. Entro il 1966 contiamo di costruire centrali elettronucleari con una potenza installata di 5-6 milioni di Kw. e in grado di produrre un quarto dell'elettricità di cui abbiamo bisogno. Entro il 1975, la metà circa del nostro fabbisogno di elettricità verrà prodotta con questo sistema. Pertanto, nel 1966, l'energia elettronucleare dovrebbe sostituire circa 18 milioni di tonnellate di carbone all'anno, e, nel 1975, forse 50 milioni di tonnellate annue.

Le centrali elettronucleari traggono l'energia termica dai reattori nucleari in luogo delle fornaci alimentate da carbone o nafta. Il calore dei reattori produce il vapore che aziona i turbogeneratori in maniera del tutto normale.

Abbiamo acquisito sino ad oggi due anni di esperienza pratica dal funzionamento della centrale elettronucleare di Calder Hall. Ciascuno dei suoi reattori contiene 130 tonnellate di barre di uranio metallico incamiciate con involucri in lega di magnesio; questi elementi di combustibile funzionano ad una temperatura superficiale di 408°C, producendo un'energia termica equivalente a 180 megawatt. L'anidride carbonica in circolazione tra gli elementi di combustibile esce dal reattore ad una temperatura di 336°C e, al passaggio in uno dei quattro scambiatori di calore, riscalda l'acqua. In conseguenza di ciò, il vapore è portato ad una temperatura di 313°C e ad una pressione di circa 15 atmosfere. Il vapore è immesso nei quattro turbo-generatori, che generano all'incirca una potenza lorda di 90.000 Kw., 15.000 dei quali vengono impiegati all'interno per azionare i soffianti che fanno circolare l'anidride carbonica.

(*) Conferenza tenuta all'Università di Milano il 30 maggio 1958.

La nostra esperienza in due anni di funzionamento ha rivelato che il progetto della centrale elettrica e dei reattori è improntato a principi di prudenza e che potrebbe essere raggiunta una potenza superiore del 10% senza troppe difficoltà.

Calder Hall funziona da centrale a carico base per l'Ente dell'Elettricità ed è sottoposta ad esso per il controllo centrale del carico. In genere sta in funzione per il tempo massimo consentito dalle esigenze di carico, e pertanto il fattore del carico di esercizio della percentuale di tempo durante il quale sta in funzione è stato elevato. Invero il secondo reattore ha conseguito un fattore di carico più alto di quello normale nelle centrali elettriche ordinarie. Si interrompe il funzionamento principalmente per le normali operazioni di manutenzione sui componenti convenzionali ad ogni fine di settimana.

In pratica si è riscontrato che il livello di potenza può essere portato ad un regime del tutto adeguato all'esercizio delle centrali elettriche; in tal modo il carico può essere aumentato da 30.000 a 180.000 Kw. termici in mezz'ora.

Uno dei fattori più importanti agli effetti delle prestazioni di una centrale elettronucleare è rappresentato dal comportamento degli elementi di combustibile. Durante i 15 mesi nel corso dei quali ha funzionato la prima « carica » del primo reattore a Calder Hall, soltanto in tre elementi di combustibile su 10.000 si sono prodotte lievi fessure nell'incamiciatura in lega di magnesio. Questo ha portato ad una lieve infiltrazione di anidride carbonica che, a sua volta, ha provocato una tenue ossidazione dell'uranio metallico e una corrispondente emissione di prodotti radioattivi della fissione nel gas in circolazione. Le perdite in questione sono state segnalate all'istante da sensibili strumenti rivelatori. Un gran numero di tubi preleva il gas dai singoli canali e lo trasmette ai rivelatori elettronici. Qualsiasi contenuto radioattivo del gas viene segnalato dai registratori a punta scrivente. La radioattività aumenta solo in lieve misura col tempo e perciò non vi è alcuna fretta di cambiare gli elementi di combustibile difettosi, che possono essere sostituiti alla prima manutenzione regolare, magari ad una settimana o due di distanza.

Gli elementi di combustibile difettosi, dopo essere stati immersi in acqua, dato che sono radioattivi, sono successivamente esaminati per mezzo di radiografie. Si potranno allora osservare con chiarezza i contorni del combustibile di uranio ed è normalmente possibile rilevare una piccola protuberanza causata dall'ossidazione. La sottile fessura che ha provocato l'inconveniente non può essere facilmente osservata. Risulta che la lievissima dilatazione del combustibile di uranio per effetto dell'irradiazione

è in grado di danneggiare l'incamiciatura in magnox in maniera tale da provocare l'insorgenza di alcuni difetti del genere. Stiamo apportando le opportune modifiche alla grossezza dei grani con un procedimento termico al fine di accrescere la duttilità della lega di magnesio e quindi di ovviare a questo piccolo inconveniente.

La nostra esperienza con gli elementi di combustibile del secondo reattore è stata in gran parte analoga; peraltro, essa è sinora limitata a circa un quinto del valore dell'esposizione alle radiazioni che occorrerà per i reattori destinati all'Ente dell'Elettricità quando gli elementi di combustibile dovranno restare entro i reattori per quattro o cinque anni. Una esperienza del genere richiede inevitabilmente del tempo per essere acquisita. Possiamo peraltro accorciare il tempo occorrente per acquisire questa esperienza mediante l'aumento della quantità di calore sviluppato in una « carica » di elementi di combustibile, ricorrendo all'impiego di combustibile di uranio arricchito; contiamo di utilizzare i reattori Calder Hall per formarci una esperienza del genere.

I reattori di Calder Hall si stanno anche dimostrando di grande utilità ai fini dello studio di numerosi problemi tecnici dei reattori nucleari. Ad esempio, sapevamo che l'anidride carbonica surriscaldata avrebbe reagito con la grafite, producendo ossido di carbonio e gli esperimenti condotti ad Harwell avevano anticipato l'ampiezza di questo effetto.

L'esperienza a Calder Hall conferma le previsioni di Harwell: difatti la concentrazione di ossido di carbonio aumenta all'avviamento del reattore e, successivamente, si riduce a un valore corrispondente ad una frazione dell'uno per cento. Questo piccolo quantitativo non presenta alcun problema particolare.

Stiamo anche accrescendo l'esperienza per quanto riguarda il fenomeno in base al quale l'energia si accumula nella grafite, a causa del fatto che sotto il bombardamento dei neutroni alcuni atomi di grafite sono spostati dalla loro posizione normale nel reticolo dei cristalli e vanno a collocarsi tra i piani dei cristalli. Quando la grafite è riscaldata al di là della temperatura cui hanno luogo le radiazioni, alcuni di questi atomi possono ritornare alla loro posizione normale e l'energia viene liberata sotto forma di calore. Più si innalza la temperatura oltre quella normale, più rapidamente gli atomi tornano a posto, e maggiore è la velocità di incremento dell'energia.

La velocità in base alla quale l'energia si accumula dipende in massima parte dalla temperatura a cui la grafite viene irradiata. Più elevata è la temperatura di irradiazione e più bassa risulta la velocità di accumulazione dell'energia.

Entro i reattori di Calder Hall sono stati disposti campioni di grafite che sono ritirati periodicamente per misurarne la quantità di energia immagazzinata. Attualmente tutto sta ad indicare che occorreranno parecchi anni prima che l'energia accumulata possa raggiungere un livello tale che sia consigliabile arroventare la grafite per liberare questa energia. Sono stati adottati dei provvedimenti nella progettazione di Calder Hall per riscaldare la grafite in condizioni controllate al fine di liberare questa energia in modo sicuro, se ciò si rendesse necessario.

Utilizziamo inoltre Calder Hall per acquisire l'esperienza relativa ai cambiamenti delle proprietà meccaniche provocati dalle radiazioni in tutti gli altri materiali adoperati per la costruzione di reattori. Ciò contribuirà ad assicurare un funzionamento privo di inconvenienti di sorta nei reattori futuri.

Tutti questi studi saranno utilizzati per ottenere informazioni per quanto riguarda la progettazione della prossima generazione di centrali elettronucleari che sono in costruzione ad opera dell'industria britannica per conto dell'Ente dell'Elettricità. Attualmente si trovano in corso di costruzione quattro centrali del genere. All'esperienza di Calder Hall vanno attribuiti i maggiori progressi nei progetti avvenire; a tale riguardo l'esperienza acquisita nella saldatura sul posto dei grandi serbatoi a pressione in lamiera dello spessore di 5 cm. ha conferito ai costruttori di caldaie la grande fiducia di poter fabbricare sul posto serbatoi a pressione di dimensioni maggiori con lamiere di 7,5 cm. di spessore. E in tal modo, due delle nuove centrali elettriche saranno provviste di serbatoi sferici a pressione del diametro di 21 metri, rispetto a quello di Calder Hall che ha un diametro di 11 metri. Un'altra centrale disporrà di un serbatoio cilindrico a pressione del diametro di 15 metri. In virtù dell'aumento di dimensioni, i progettisti sono in grado di adottare in queste centrali un quantitativo di uranio quasi doppio di quello di Calder Hall. Un ulteriore vantaggio dello spessore maggiore dei serbatoi a pressione è che la pressione del gas può essere aumentata di circa il 50%. Questa caratteristica, insieme all'aumento della temperatura di esercizio degli elementi di combustibile e al miglioramento della superficie delle incamiciature in lega di magnesio per agevolarne la trasmissione del calore, ha permesso quasi di raddoppiare il regime termico degli elementi di combustibile. Questi due fattori, cioè il raddoppiamento del quantitativo di uranio e quello del regime termico, hanno innalzato di quattro volte la potenza rispetto a quella di Calder Hall. Le prime tre centrali in costruzione per conto dell'Ente dell'Elettricità, saranno pertanto dotate di una potenza elettrica tra i 275.000 e i 300.000 Kw. Questo progresso è stato

ulteriormente accentuato nella quarta centrale elettrica in costruzione nel Somerset. Il quantitativo di uranio è stato aumentato ulteriormente di circa il 50% e la potenza netta portata a 500.000 Kw., con una riduzione conseguente dei costi di capitale, nella misura del 20%. E' probabile che questo progresso di genuino perfezionamento tecnico possa essere portato alle sue estreme conseguenze e che le potenze vengano aumentate oltre i 500 megawatt. Gli organismi industriali responsabili sostengono che sono attuabili potenze dell'ordine di 800 megawatt. Ciò dovrebbe a sua volta ripercuotersi su una riduzione dei costi di capitale nella misura del 10%.

Con questi perfezionamenti il costo dell'energia elettronucleare operante ad un fattore di carico dell'80% dovrebbe risultare superiore del 10 per cento a quello dell'energia prodotta dalle più moderne centrali termiche a carbone nel 1960, ma dovrebbe all'incirca eguagliare quello della energia convenzionale quando la quarta centrale entrerà in funzione nel 1962. Da quel momento i costi di energia elettronucleare si ridurranno probabilmente a livelli inferiori a quelli dell'elettricità ottenuta nelle centrali termiche a carbone.

L'Ente dell'Elettricità prevede, peraltro, che il fattore di carico delle centrali elettronucleari si ridurrà dall'80% circa, che verrà raggiunto sino al 1965, a circa il 70% nella seconda parte dello stesso decennio. Stante i costi di capitale relativamente elevati delle centrali elettronucleari, sarà quindi importante giungere ad una loro ulteriore riduzione perfino — ove si rendesse necessario — aumentando leggermente i costi relativi al combustibile.

Dato che il costo del reattore diminuisce secondo un rapporto diretto rispetto a quelli complessivi, occorrerà conseguire delle economie anche sui costi degli scambiatori di calore e dei turboalternatori. A ciò si potrà giungere con l'aumento della temperatura di esercizio degli elementi di combustibile del reattore. Questo consentirà un aumento della temperatura del gas all'uscita, con l'effetto di ridurre il costo degli scambiatori di calore e di migliorare le caratteristiche del vapore al fine di abbassare i costi dei turboalternatori.

L'Ente per l'Energia Atomica ritiene che il reattore raffreddato a gas e moderato a grafite sia ancora suscettibile di considerevoli sviluppi. Rientra pertanto nella prossima fase del suo programma la realizzazione di un prototipo di reattore d'avanguardia raffreddato a gas. Il reattore sarà concepito in maniera da avere elementi di combustibile funzionanti a temperatura di 600° C, in luogo di quelle poco superiori ai 400° C delle prime centrali costruite per l'Ente dell'Elettricità. Al fine di conseguire risultati del genere, l'uranio metallico nel combustibile sarà cambiato con

ossido di uranio sinterato; sarà anche necessario sostituire le incamicciature di lega di magnesio con materiali dotati di una resistenza maggiore alle temperature più elevate, come il berillio. L'ossido di uranio sintetizzato ha un punto di fusione di 2.400°C , ma ha una bassa conduttività termica, in maniera che gli elementi di combustibile consisterebbero di un fascio di barre di diametro modesto. L'accorgimento dovrebbe consentire un aumento di 3 - 4 volte, rispetto ai precedenti reattori, nel rapporto tra il calore estratto per tonnellata di combustibile. Sappiamo che il combustibile di ossido di uranio è dotato di un'ottima stabilità sotto l'irradiazione e l'esperienza statunitense e canadese lascia intendere che dovremmo essere in grado di estrarre complessivamente un calore due o tre volte superiore per tonnellata di uranio di quello ottenuto con elementi di combustibile metallico. Un certo scotto dovrà essere pagato come corrispettivo a queste caratteristiche più elevate e pertanto il combustibile dovrà essere leggermente arricchito. Anche il berillio è un materiale di rivestimento più dispendioso, ma il suo costo potrà essere ripagato dal maggiore quantitativo di energia che si potrà ricavare da ciascuna tonnellata di materiale. Prevediamo quindi che i costi di combustibile complessivi per questo tipo di centrale elettrica dovrebbero essere all'incirca uguali a quelli delle centrali elettriche del 1960.

D'altra parte, i regimi più elevati, unitamente alle temperature di esercizio più alte, che portano al miglioramento delle efficienze termodinamiche, dovrebbero consentire la riduzione dei costi di capitale per un impianto del genere nella misura di circa 140.000 lire per chilowatt. Riteniamo pertanto che con un fattore di carico del 70%, i costi complessivi dell'elettricità nella seconda metà del decennio fra il 1960 e il 1970 dovrebbero essere inferiori del 20% a quelli attuali.

Nella fase più progredita del reattore raffreddato a gas si dovrebbero eliminare tutti i componenti metallici degli elementi di combustibile, consentendo quindi un ulteriore passo in avanti verso i $900-1.000^{\circ}\text{C}$ di temperatura dei combustibili. In tal caso la temperatura del gas in uscita dal reattore sarebbe di circa 700°C . Questo gas surriscaldato potrebbe essere adoperato sia per portare il vapore alle massime temperature e pressioni impiegate nella pratica corrente, sia per azionare una turbina a gas. Stiamo cominciando a lavorare per realizzare questo tipo di reattore raffreddato a gas, che viene chiamato, più esattamente, « reattore raffreddato a gas ad alta temperatura ». Secondo le prime idee che abbiamo al riguardo, la parte fissile degli elementi di combustione dovrebbe essere probabilmente costituita da una miscela di grafite, uranio e torio, l'ultimo dei quali rappresenterebbe il cosiddetto « elemento fertile », dal quale sarà

prodotto nuovo combustibile di Uranio-235, di modo che il reattore funzionerebbe secondo il ciclo a torio. L'elemento fissile verrebbe circondato da un rivestimento di ceramica non impregnabile; e siamo all'opera per la produzione di grafite impenetrabile. Le varianti di questo reattore impiegherebbero ossido di berillio in luogo della grafite, come vettore e moderatore di combustibile e rivestimento degli elementi di combustibile.

Qualora riuscisse, un reattore del genere potrebbe vantare regimi elevatissimi, ed il calore sviluppato per chilogrammo di materiale nel « core » sarebbe talmente elevato che il reattore potrebbe essere prodotto in forma compatta e trovare applicazione nella propulsione marittima.

Un apparato sperimentale ad energia zero per studiare le caratteristiche nucleari del reattore ad alta temperatura è in preparazione presso il nostro nuovo centro di ricerche nel Dorset e dovrebbe essere completato entro la fine di quest'anno. Dopo ci ripromettiamo di costruire un reattore sperimentale per dimostrare la tecnologia dell'impianto, pur considerandolo alla stregua di uno sviluppo a lunga scadenza.

Oltre che allo sviluppo dei reattori a gas, fino ai limiti massimi delle loro vaste possibilità, stiamo studiando un altro tipo di reattore che adopera acqua pesante come moderatore in luogo della grafite. Questo presenta alcuni importanti vantaggi, dato che le caratteristiche nucleari di un impianto del genere sono ottime, e ciò porterebbe ad un abbassamento dei costi di combustibile. Risulta inoltre che le dimensioni del reattore sarebbero minori di quelle degli impianti con moderatore a grafite e questo è ottimo per quanto riguarda i costi di capitale. D'altro canto il materiale del moderatore è costoso. Prendendo in debita considerazione tutti questi fattori, risulta che il reattore moderato ad acqua pesante raffreddato da un gas del genere dell'anidride carbonica avrebbe presumibilmente gli stessi costi energetici complessivi del reattore più progredito raffreddato a gas. Una scelta tra questi, pertanto, sarebbe informata a criteri tecnologici.

L'Ente per l'Energia Atomica produce attualmente elementi di combustibile per reattori elettronucleari e gestisce inoltre uno stabilimento di separazione chimica per la lavorazione degli elementi di combustibile già sfruttati. Questo stabilimento sarà ampliato in maniera da adeguarsi alla grande espansione del programma elettronucleare. Con mezzi del genere sarà possibile conseguire considerevoli economie con il crescere dell'ordine di grandezza, dato che il costo di fabbricazione o di rigenerazione unitario degli elementi di combustibile diminuirà sensibilmente a mano a mano che aumenta la quantità dei materiali trattati. Contiamo di essere in grado di fornire elementi di combustibile non soltanto alle centrali elettronucleari britanniche ma anche a quelle analoghe che verranno esportate in paesi

oltremare. Una caratteristica importante dei reattori nucleari è rappresentata dalla produzione di un pregiato combustibile nucleare secondario, il plutonio, che si trova presente in ragione di un chilogrammo per tonnellata di elementi di combustibile spento. All'estrazione di esso provvederà lo stabilimento chimico.

Il plutonio può essere adoperato in vari modi. In primo luogo potrebbe essere reimmesso nel ciclo insieme ad una parte dell'uranio esaurito. In altri termini, il quantitativo di uranio naturale che alimenta il reattore potrebbe essere ridotto di circa tre volte. Ciò consente di accreditare alle aziende elettriche un importo di 8.500.000 lire per tonnellata di elementi di combustibile esaurito.

Potremo d'altra parte impiegare il plutonio per rifornire di combustibile piccoli reattori da utilizzare come apparati propulsivi, dato che l'energia termica potenziale racchiusa in un grammo di plutonio equivale press'a poco a quella di circa 1.700 kg. di petrolio combustibile. In tal modo è dischiusa la possibilità ai progettisti di reattori propulsivi di ricorrere all'uso di questo combustibile nucleare relativamente economico. Ritengo che gli apparati motori per navi mercantili potranno essere realizzati soltanto con questo sistema.

Un impiego ulteriore del plutonio potrà trovarsi nell'alimentazione dei reattori ad autofertilizzazione veloce.

Attualmente stiamo costruendo a Dounreay, nella Scozia Settentrionale, il primo reattore sperimentale del mondo ad autofertilizzazione veloce su vasta scala. Scopo del programma per il reattore veloce è quello di ridurre di circa 100 volte il quantitativo di uranio occorrente per produrre un dato quantitativo di energia elettronucleare.

Il reattore rapido, in avvenire, avrà un piccolo « core » centrale, forse di un metro di diametro e di un metro di altezza, contenente parecchie centinaia di chilogrammi di plutonio estratto dalle barre di combustibile spento delle prime centrali elettronucleari. Entro il « core », mescolato al plutonio, e tutto attorno, vi sarà uranio ordinario. A mano a mano che la reazione procede nel « core » e che si consuma il plutonio, saranno prodotti da 1,5 a 1,6 nuovi atomi di plutonio nell'uranio 238 per ciascun atomo originale di plutonio distrutto. Questo processo va sotto il nome di autofertilizzazione. Abbiamo controllato la fisica nucleare dell'autofertilizzazione mediante esperimenti con il nostro reattore « Zephyr » a energia zero.

Il reattore veloce presenta numerosi gravi problemi di natura tecnica e contiamo di effettuare esperimenti sul nostro reattore Dounreay per parecchi anni prima di passare alla fase successiva del progetto di un pro-

totipo di reattore operante secondo questo principio. Pertanto non prevediamo che i reattori ad autofertilizzazione veloce possano svolgere un ruolo importante nel programma elettronucleare prima degli anni successivi al 1970.

Il nostro obiettivo finale per quanto riguarda il programma elettro-nucleare è di sostituire i reattori a fissione coi reattori a fusione, che utilizzeranno l'energia liberata nell'istante in cui i nuclei di deuterio si fondono producendo elio o i nuclei di deuterio si fondono con quelli di tritio.

Reazioni tipiche di fusioni di questo genere tra elementi leggeri sono la fonte principale dell'energia del sole e delle stelle da miliardi di anni. Il sole e le stelle sono state in grado di adoperare le reazioni di fusione per sviluppare il loro calore perchè le temperature in corrispondenza del loro centro, sviluppate all'inizio dalla contrazione gravitazionale, diventano abbastanza elevate da muovere i nuclei degli atomi leggeri con una rapidità tale da provocare le reazioni di fusione, per effetto degli urti tra i nuclei.

Nel decennio scorso il Dott. Thonemann ed i suoi colleghi di Harwell hanno lavorato sul problema della produzione di temperature elevate nel deuterio e questa attività è culminata nella costruzione dell'apparato chiamato « Zeta I ».

Lo « Zeta I » è destinato a produrre nel deuterio temperature di alcuni milioni di gradi, temperature sufficientemente elevate da consentire la osservazione delle reazioni di fusione, ma non tanto da liberare un quantitativo apprezzabile di energia. Per tale motivo lo chiamiamo « Zero Energy Thermonuclear Assembly » (« Zeta »), ossia apparato Termonucleare ad Energia Zero.

Lo « Zeta » consta di un grande toro in alluminio di un metro di diametro interno che dopo essere stato svuotato con grandi pompe pneumatiche viene riempito di gas deuterio a bassa pressione. Il gas è poi reso conduttore di elettricità con il passaggio di una corrente ad alta frequenza, in maniera analoga a quanto si pratica nei gas dei tubi luminosi al neon. Un potente campo elettrico è quindi indotto intorno al toro con l'aiuto di trasformatori. A tal fine una batteria di condensatori viene scaricata attraverso l'avvolgimento primario che circonda il toro. Un potenziale massimo di 1.500 volt viene applicato in maniera da far passare correnti massime di 200.000 ampère per 2-4 millesimi di secondo. L'impulso di corrente viene ripetuto ogni 10 secondi.

Questa forte corrente è trasportata dagli elettroni che sono strappati dai rispettivi nuclei. Gli elettroni in rapido movimento a loro volta trasmettono la loro energia ai nuclei di deuterio in maniera che anche questi

cominciano a muoversi rapidamente. In tal caso diciamo che sono « riscaldati ». Abbiamo ora il cosiddetto « plasma » entro il quale praticamente tutti gli elettroni vengono strappati dai rispettivi nuclei e questo plasma è un ottimo conduttore di elettricità. Il plasma incandescente perderebbe gran parte della sua energia per conduzione sulle pareti del toro, se non insorgesse il fenomeno noto col nome di « effetto di strozzatura ». L'anello di corrente è circondato dalle linee di forza magnetiche che agiscono come fasce elastiche, comprimendo il gas nel canale di corrente così da scostarlo dalle pareti del toro. Pertanto vi è un vuoto effettivo, tra i gas caldi e le pareti del toro, che impedisce le perdite di calore per conduzione. Tuttavia, si potrebbe pensare che una grande quantità di energia venga perduta per radiazione, da un gas ad una temperatura di parecchi milioni di gradi. Peraltro, la natura viene nuovamente in aiuto, dato che le radiazioni derivano principalmente da elettroni che passano da uno strato intorno al nucleo ad un altro. Nel nostro caso, essi sono stati strappati con forza dai rispettivi nuclei e possono allora irradiare soltanto in debole misura allorquando essi passano accanto ai nuclei ad una certa distanza. Pertanto le perdite delle radiazioni aumentano solo in rapporto della radice quadrata della temperatura, anzichè della quarta potenza della temperatura, come nel caso di molti impianti radianti. Con ciò non si vuole affermare che la perdita delle radiazioni non sia importante, ma solo che non è così importante da impedire al gas di essere riscaldato a temperature elevate.

Lo sperimentatore è agevolato da questi due contributi della natura. Vi è tuttavia un altro effetto naturale che produce inconvenienti. Il canale di corrente ha tendenza a contorcersi o dar luogo a instabilità di vario genere. Se il contorcimento diviene eccessivo i gas incandescenti finirebbero per entrare in contatto con le pareti ed il calore andrebbe perduto.

Per ovviare a questa tendenza, lo « Zeta » è dotato di un avvolgimento elettrico che produce un campo magnetico intorno all'asse del toro, cioè parallelo alla direzione dell'anello di corrente. Quando viene immessa la corrente ed il canale di corrente si contrae, le linee di forza magnetiche si spostano col gas incandescente, in maniera che ne risulta un aumento del campo assiale. Questo agisce da sostegno per il canale di corrente e ne impedisce i contorcimenti. Peraltro, sarebbe ancora possibile che il canale di corrente si spostasse interamente su e giù o di lato, ma questo fenomeno è contrastato dalle correnti elettriche applicate sulle pareti di alluminio del toro che tendono ad arrestare il moto. In tal modo il canale di corrente nello « Zeta » rimane abbastanza stabile, sino a quando persiste l'impulso di corrente.

Uno dei maggiori compiti dello sperimentatore è stato quello di misurare le temperature dei gas incandescenti. La temperatura è una misura del moto disordinato delle particelle nel plasma. Abbiamo due gruppi di particelle, cioè gli elettroni e i deutroni, ed il loro moto in un certo senso è indipendente, sebbene essi si scambino energia sino a raggiungere in ultima analisi la stessa temperatura, sempre che l'impulso di corrente abbia una durata sufficientemente lunga. Abbiamo pertanto una temperatura degli elettroni ed una dei deutroni. La temperatura dei deutroni è misurata con procedimenti di uso corrente nell'astrofisica per la determinazione della temperatura degli astri, che sfruttano il cosiddetto « effetto Doppler ». Rileviamo che la temperatura dei deutroni varia da 1 a 5 milioni di gradi mentre la corrente viene portata da 100 a 200 mila ampères. Queste temperature possono essere incerte per un fattore di circa 2.

La misura delle temperature degli elettroni è piuttosto difficile. Per lo studio del moto degli elettroni e la loro densità si impiegano fasci di microonde, e occorre migliorare i nostri procedimenti di misurazione in maniera considerevole. Dalle indicazioni attuali risulta che le temperature degli elettroni sono inferiori a quelle dei deutroni.

Abbiamo scoperto che alcuni deutroni sono accelerati da un procedimento piuttosto diretto, anzichè ottenere la loro energia dagli elettroni. Durante la fase iniziale dell'impulso, alcuni deutroni sono accelerati in maniera diretta dal campo elettrico intorno al toro, in modo da accumulare energie sino a dieci volte superiori alla tensione intorno al toro, vale a dire circa di 15.000 volt. Questa è una energia più elevata di quella che acquisterebbero nell'urto con gli elettroni.

Constatiamo che le reazioni di fusione tra i deutroni hanno luogo in maniera indubbia, e che esse portano alla produzione di neutroni e di nuclei di elio-3 ed anche alle altre reazioni dalle quali si sviluppa il tritio. Rileviamo circa 10 milioni di neutroni per impulso dotati dell'energia che ci attendiamo dalle reazioni di fusione tra deutroni. Abbiamo anche accertato che le reazioni hanno luogo nei gas incandescenti e che i prodotti dotati di carica della reazione dell'elio di massa 3, tritio e protoni, sono trattenuti nel gas surriscaldato e pertanto la loro energia riapparirà in definitiva nei gas surriscaldati. Riteniamo anche che gran parte di queste reazioni di fusione siano prodotte dai deutroni che vengono accelerati dal processo diretto ed aventi energia dell'ordine di 15.000 volt. Se il canale di gas incandescenti dovesse durare più a lungo, questi deutroni comunicherebbero in ultima analisi la loro energia agli altri deutroni ed elettroni e ne aumenterebbero il movimento disordinato in maniera da contribuire al riscaldamento ulteriore del gas.

La nostra meta immediata è di immettere maggiori quantitativi di elettricità nella corrente in circolazione e di aumentarne l'ordine di grandezza. Speriamo che duri, così, per un tempo più lungo e che la temperatura aumenti sensibilmente. Saremo allora in grado di studiare il valore in corrispondenza del quale aumenta l'emissione dei neutroni e osservare anche se la stabilità del canale di gas resta immutata con l'impiego di energia più alta.

In base a questa esperienza costruiremo il successore dello « Zeta » che sarà destinato alla produzione di temperature talmente elevate per la produzione di energia dalle reazioni di fusione da essere dello stesso ordine dell'energia immessa.

Ci siamo spesso chiesti come potremmo adoperare questa nuova forma di energia. Potremmo estrarre energia in due modi. In primo luogo una porzione dell'energia apparirà nei neutroni che sfuggono, e che potrebbero essere assorbiti dall'acqua in maniera da trasformare la loro energia in vapore. Potremo, peraltro, essere in grado di adoperare una parte dell'energia direttamente. Se si considera un reattore a fusione del futuro identico ad un apparato del genere dello « Zeta » dotato di un anello di corrente di molti milioni di ampère, potremo allora immaginare che questo anello di corrente potrebbe essere fatto contrarre ed espandere cinquanta volte al secondo. In questo caso l'azione del trasformatore potrebbe trasferire l'energia direttamente ad un circuito esterno. Questo in ogni modo è uno dei nostri sogni e, talvolta, i sogni si avverano.

Noi consideriamo i reattori a fusione come un progetto a lunghissima scadenza e non riteniamo che essi sostituiranno quelli a fissione prima di 20 anni e forse di più. Tuttavia questo è senza dubbio un nuovo campo avvincente di ricerche.

Sir JOHN D. COCKCROFT (*)

(*) Sir John Cockcroft è membro per le Ricerche Scientifiche del Consiglio dell'Ente per l'Energia Atomica, ente che, dal 1° agosto 1954, ha assunto il controllo di tutti gli studi sull'energia atomica che vengono effettuati in Gran Bretagna. Egli è stato il primo Direttore dello Stabilimento delle Ricerche Atomiche di Harwell, al cui progetto contribuì e che ha guidato nei suoi primi anni, dalla sua costituzione nel 1946 fino all'inizio del 1958, quando ha lasciato la carica per dedicare tutto il suo tempo ai suoi compiti di membro dell'Ente per l'Energia Atomica.

Sir John Cockcroft è stato il primo Presidente della Società Europea per l'Energia Atomica, un'organizzazione non governativa che si occupa degli usi industriali dell'energia atomica, creata nel settembre del 1954; la sua nomina è stata rinnovata fino al 1957-58. Il mese successivo fu nominato membro del Comitato Scientifico dell'Organizzazione Scientifica per l'Energia Nucleare (CERN) e la nomina fu rinnovata allo scadere dei tre anni.

L'ASSICURAZIONE DEI RISCHI DI CREDITO NELLE VENDITE A RATE DEI BENI STRUMENTALI

1. — Nel quadro delle vendite a rate, i « beni strumentali durevoli » — come sono stati definiti agli effetti della vasta indagine indetta dal Ministero Industria e Commercio ⁽¹⁾ — si differenziano dai « beni di consumo » oggetto della precedente indagine sia per *natura e caratteristiche*, che per *categoria di clientela* cui le vendite a rate si indirizzano.

Per quanto riguarda le *caratteristiche*, dal punto di vista dell'assicurazione dei crediti, alla quale qui ci si riferisce, interessa particolarmente il *valore dei singoli beni*, generalmente più rilevante, sia che si tratti, secondo gli esempi del questionario, di macchine utensili e di impianti in genere per l'industria, che di beni strumentali per il commercio (bilance, registratori di cassa, ecc.), ovvero di attrezzature sanitarie per gabinetti medici, o ancora di apparecchi di misura, calcolatrici, macchine da scrivere, schedari ecc., per studi professionali e commerciali.

Dal punto di vista della *clientela*, mentre nelle vendite a rate di beni di consumo è essenzialmente costituita da individui e da famiglie, cioè da privati; nelle vendite a rate dei beni strumentali durevoli, essa è invece per lo più formata da imprese industriali e commerciali, la vendita ai privati essendo limitata al settore delle attrezzature per uffici professionali. Anche in quest'ultimo caso, l'ufficio professionale ha spesso, per la sua importanza e attrezzatura, la caratteristica dell'impresa.

(1) Dopo la prima indagine, condotta nel 1955, sulla natura e la estensione del fenomeno delle vendite a rate dei beni di consumo durevoli, il Ministero per l'Industria ed il commercio (Direzione generale del commercio) ha completato lo studio attraverso un'analoga inchiesta per i beni strumentali. Le due pubblicazioni, edito dallo stesso Ministero, consentono di inquadrare il fenomeno delle vendite a rate nel suo aspetto complessivo e di trarre utili indicazioni sulla natura, i limiti, le probabili forze evolutive di questa forma di distribuzione.

Un altro aspetto rilevante di questo settore è dato dalla particolarissima importanza che per esso assume il problema del finanziamento.

Come rilevato al cap. 11 del primo volume dell'*Inchiesta*, il problema del finanziamento delle vendite a rate dei beni strumentali « ha già assunto un'importanza notevole nell'attuale fase e ancora più potrà assumerne, in futuro, allorchè le aziende italiane saranno maggiormente impegnate a fronteggiare la concorrenza estera ed in particolare quella dei Paesi del M.E.C. ».

L'autofinanziamento non può coprire che una parte relativamente modesta dei bisogni di capitale, sia per una situazione generale di scarsa liquidità delle imprese, sia per la caratteristica di molte imprese produttrici di beni strumentali, spesso di recente costituzione e prive di larghi mezzi propri. Il ricorso ai fornitori attraverso la girata degli effetti o con lunga dilazione nei pagamenti può essere adottato solo dalle aziende commerciali.

Le aziende produttrici sono quindi forzate a ricorrere in larga misura al sistema bancario.

In questo ricorso, il banchiere, nell'esame della situazione patrimoniale dell'impresa, si trova spesso di fronte a rilevanti crediti nei confronti della clientela, che possono rappresentare una grossa posta dell'attivo sociale, crediti che, come l'inchiesta ha messo in rilievo, si estendono frequentemente su periodi relativamente lunghi di tempo.

La natura di questi crediti e le garanzie che eventualmente li assistono sono spesso di particolare rilievo per le decisioni definitive del banchiere in merito alla richiesta di finanziamento.

Altro elemento che dà particolare interesse a tutte le indagini relative alle vendite a rate di beni strumentali è dato dalla notevolissima importanza che questi beni hanno nell'economia del Paese e nei suoi futuri sviluppi. Infatti, l'aumento della produttività è legato oggi in gran parte al diffondersi e perfezionarsi di quei beni atti alla produzione di altri beni o alla prestazione di servizi, che rientrano appunto nella definizione di « beni strumentali durevoli ». Il diffondersi di questi beni, mentre determina un aumento della produttività, fa automaticamente aumentare la necessità di ammortizzarli e sostituirli con un ritmo che non è soltanto in funzione del loro logorio, ma anche del progresso tecnico che va continuamente perfezionando le caratteristiche delle attrezzature poste sul mercato e costringendo le imprese che le usano a un continuo sforzo di aggiornamento, per non trovarsi in stato di inferiorità nei confronti dei concorrenti.

Una volta sviluppatasi, la spinta all'utilizzo dei beni strumentali trova quindi in se stessa nuovi impulsi per ulteriori bisogni e per l'assorbimento di una crescente produzione.

Questo dinamismo produttivo si riflette in una crescente occupazione di mano d'opera che, essendo in gran parte specializzata, gode di un buon livello retributivo, con favorevoli effetti sul mercato del lavoro.

L'incremento della produzione delle vendite di beni strumentali ha quindi una caratteristica di permanenza e di utilità generale che è talora meno evidente in certi aspetti della vendita dei beni destinati al consumo, così che ogni sforzo fatto per agevolare lo sviluppo di questo settore assume nel quadro economico nazionale un particolare interesse.

2. — Nell'esame dell'applicabilità dell'assicurazione del rischio del credito alle vendite a rate dei beni di consumo ⁽²⁾ avevamo messo in particolare rilievo il fatto che, nei confronti dei rischi del credito, la tecnica dell'assicurazione è alquanto diversa da quella applicata nei rami in cui il verificarsi dell'evento dannoso è imprevedibile per il singolo e valutabile solo al lume della legge di casualità e di probabilità applicata ai grandi numeri: in questi rami si rende necessaria, per l'equilibrio delle operazioni assicurative, la raccolta di una gran massa di rischi per far giocare la legge delle probabilità, raccolta che si basa più sul criterio di quantità che su quella di selezione.

Nel rischio del credito invece prevale sul criterio di massa — che pure conserva la sua importanza — quello della valutazione individuale delle singole operazioni, il buon esito è condizionato da una capacità di pagamento che è a sua volta funzione di caratteristiche, di tecniche, di esperienze, di organizzazione, di abilità del debitore.

L'assicuratore deve quindi attrezzarsi per una *preventiva selezione della clientela*, in misura molto maggiore che nei rami tradizionali, il che implica l'organizzazione di un minuto servizio informativo e la tenuta a giorno di vasti schedari. Questi schedari costituiscono oggi, presso gli Istituti specializzati nell'assicurazione dei crediti, un prezioso strumento, sia per la pronta valutazione dei rischi proposti, che spesso si riferiscono agli stessi debitori, sia perchè formano una specie di « centrale dei rischi », che dà all'assicuratore la conoscenza globale degli impegni assunti dallo stesso debitore verso vari venditori, conoscenza che sfugge in genere

(2) V. il nostro articolo: *L'assicurazione dei rischi nelle vendite a rate*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », 1956, p. 244 e seguenti.

all'indagine del venditore singolo e che pure costituisce un elemento essenziale di valutazione della solvibilità dell'acquirente.

Una tecnica particolare — che non è quella della liquidazione dei danni a cose o a persone, che si risolve essenzialmente in accertamenti e perizie — deve pure essere usata dall'assicuratore del credito per la liquidazione delle insolvenze.

La « perdita definitiva » subita dal venditore, il cui rimborso è oggetto dell'assicurazione nelle percentuali e nei limiti previsti in polizza, si determina attraverso fatti di gestione quali il recupero e il realizzo del bene o intervento che riguardano l'insieme della situazione del debitore e che possono giungere a controlli della sua attività e a suggerimenti o direttive per una migliore liquidazione del passivo. Anche nella liquidazione del sinistro, come nell'assunzione del rischio, le operazioni « si individualizzano » e richiedono una particolare attrezzatura commerciale e contenziosa presso l'assicuratore del credito, per seguire accuratamente ogni pratica, nel che sta il segreto del buon andamento del ramo.

Queste attività particolari all'assicurazione del credito — selezione dei clienti e minuta gestione delle singole insolvenze ai fini dei recuperi e della riduzione della perdita — se sono necessariamente svolte dall'assicuratore nel suo proprio interesse, costituiscono un servizio che si aggiunge a quello propriamente assicurativo del rimborso della perdita definitiva, e che può essere almeno altrettanto utile alla ditta assicurata.

3. — Queste varie caratteristiche della vendita a rate dei beni strumentali e dell'assicurazione del rischio del credito, portano a ritenere che l'assicurazione del rischio del credito può meglio e più utilmente adattarsi a questo settore che a quello della vendita a rate dei beni di consumo.

Premesso che, agli effetti assicurativi, il rischio del credito si sostanzia *nell'intervallo di tempo* che intercorre tra prestazione e controprestazione — in questo caso tra consegna e pagamento della merce — e che quindi non è rilevante a questi effetti la discriminazione tra la specie « vendita a rate » e il genere « vendita a effetto differito », comune essendo la natura del rischio, tale opinione si basa sulle seguenti considerazioni :

a) il maggiore valore individuale che hanno in genere i « beni strumentali » in confronto ai « beni di consumo » rende più facilmente sopportabile l'onere delle indagini informative e selettive del singolo debitore, da cui l'assicuratore del credito non può prescindere e che per la vendita di beni di consumo sarebbero spesso sproporzionate all'entità economica della singola operazione;

b) la caratteristica della clientela — costituita prevalentemente da imprenditori, industriali, commercianti e professionisti — facilita all'assicuratore la raccolta di informazioni attraverso canali bancari e altri, che sono di più difficile e costosa organizzazione quando si tratta di informazioni su privati;

c) è noto che la vendita di beni strumentali nel nostro paese è effettuata talvolta da grandi aziende, ma molto spesso anche da piccole e medie aziende. Le aziende di queste proporzioni sono spesso prive di quella particolare attrezzatura e articolazione che è necessaria per seguire una clientela generalmente disseminata in regioni diverse e anche lontane. Il ricorso quindi all'assicuratore che, oltre ad assumere la garanzia della perdita è anche attrezzato per un'attività selettiva e di gestione dei danni, può essere di particolare interesse in quanto alla garanzia si aggiunge un servizio a cui l'operatore economico non può rinunciare nella sua attività di vendita e che può avere interesse a trasferire ad un istituto che per esso si sia particolarmente attrezzato;

d) quando, come accade in larga misura, la vendita di beni strumentali avviene su mercati esteri, tanto più utile può essere l'intervento di un istituto tecnicamente specializzato e attrezzato, come tende ad essere un istituto d'assicurazione del credito.

E' questa una delle notevoli forze operative dei mercati esteri come quello tedesco, francese e inglese, in cui l'assicurazione del credito commerciale si è largamente diffusa appunto per l'ausilio informativo e di gestione dei danni che essa reca al venditore a complemento del servizio assicurativo vero e proprio;

e) l'assicuratore del credito fornisce in sostanza una « informazione garantita » il cui valore economico per il venditore va al di là della certezza di essere risarcito di una parte almeno della perdita — a seconda della percentuale di copertura che potrà essere pattuita in polizza — facendolo beneficiare di un primario servizio commerciale che altrimenti l'operatore dovrebbe organizzare a proprie spese;

f) nella copertura della perdita definitiva è anche compresa la garanzia — oltre che nell'insolvenza, nel caso singolo — di quelle « crisi di congiuntura » che possono trasformare la situazione di interi mercati in breve volgere di tempo e all'infuori di ogni ragionevole previsione.

Il caso della « catastrofe », cioè della congiuntura economica che diventi improvvisamente e generalmente cattiva, è quello che pure giustifica il ricorso all'assicurazione del credito, che appunto in simili circo-

stanze ha già reso in passato (per esempio nel tristemente noto periodo 1929 - 1932) inestimabili servizi a coloro che vi avevano tempestivamente fatto ricorso.

g) abbiamo già detto che oltre al servizio selettivo, un altro importante servizio che l'assicuratore può rendere all'assicurato creditore è quello di occuparsi della gestione delle pratiche da quando l'insolvenza è dichiarata a quando viene accertata la perdita definitiva, con vivo interesse a ridurre la perdita stessa e quindi ad intervenire efficacemente e sistematicamente per il ricupero del credito.

L'efficacia di queste azioni si ripercuote sul costo dell'assicurazione: se da un lato il costo del servizio di selezione e di gestione dei sinistri è elevato e quindi richiede un premio di una certa entità, d'altro lato questo stesso duplice servizio porta a ridurre la perdita definitiva e diminuisce quindi la tangente del premio necessaria a coprire questa perdita. Nel complesso quindi ci sembra di poter dire che l'assicurazione del credito offre al venditore a tempo differito — e in particolare a rate — di beni strumentali un complesso di servizi che economicamente giustifica il suo costo.

4. — Di fronte a queste obiettive considerazioni che portano a vedere nell'assicurazione del credito un utile strumento operativo per la vendita a rate o a tempo differito di beni strumentali, può recare sorpresa il fatto che la domanda n. 20 del questionario: « Provvedete ad assicurarvi contro i rischi derivanti dalle vendite a rate »? abbia avuto un risposta prevalentemente negativa.

Dallo spoglio fatto, due risultano essere le principali ragioni addotte. Una è di costo: un certo numero di imprese ha dichiarato che la spesa dell'assicurazione del credito annulla i già troppo esigui guadagni dei beni trattati, la misura dei primi essendo tale da superare spesso in percentuale il valore annuale presumibile delle insolvenze. Una seconda ragione è data dal fatto che in Italia si ignora l'esistenza di forme assicurative atte a salvaguardare le imprese dai rischi delle vendite a rate.

Per quanto riguarda il *costo*, non si può dimenticare che l'assicuratore, nel fissare il premio, deve valutare non solo un livello annuale presumibile di insolvenze normali, ma anche il caso di un aumento di tali insolvenze dovute alla congiuntura generale — eventualità che specie nel momento presente appare effettivamente degna di considerazione. — Inoltre, come detto, il premio copre non solo la perdita definitiva, ma anche il complesso dei servizi che l'assicuratore del credito offre all'assicurato, servizi che non esistono in pari misura nei rami tradizionali. Il valore di que-

sti servizi può ovviamente essere valutato diversamente da azienda ad azienda. La grande azienda, che possiede un'attrezzatura articolata, sia per effettuare la selezione dei clienti, sia per la minuta gestione delle pratiche di ricupero in caso di insolvenza temuta o minacciata, può considerare che il servizio dell'assicuratore del credito non rechi alcun complemento utile alle operazioni, e rappresenti invece un duplicato di spesa. Alle aziende medie e piccole o alle grandi aziende che per loro natura o principale destinazione non hanno un servizio commerciale adeguatamente sviluppato, l'assicuratore rende al contrario un servizio supplementare a quelli di pura garanzia, che deve essere valutato nel giudicare il costo dell'operazione. Tali servizi saranno tanto più utili ad imprese che lavorano su vasti e diversi mercati di vendita per le quali l'organizzazione per proprio conto di accurati sistemi di selezione e di controllo sui singoli mercati sarebbe assai onerosa. L'assicuratore del credito invece può contare su uno scambio di informazioni accurate e precise grazie agli accordi in atto con gli analoghi istituti esistenti nei principali paesi esteri. La questione del costo non è quindi, presumibilmente, un ostacolo insuperabile, tanto più che gli assicuratori del credito per lo sviluppo delle operazioni di questo ramo devono saper trovare, come sempre succede negli altri rami, il giusto prezzo per il loro servizio, in quanto un prezzo eccessivo porterebbe all'isterrimento delle operazioni e sarebbe controproducente.

Per quanto riguarda l'ignoranza delle possibilità di copertura offerte dal mercato assicurativo italiano, le risposte date confermano il fatto che, se il ricorso alle forme assicurative normali è spesso inferiore per intensità nel nostro paese che all'estero, le forme relativamente nuove e speciali di garanzia assicurativa sono poco ricercate e conosciute. Eppure, fin dal 1927, le imprese italiane d'assicurazione si sono preoccupate di riunire le loro forze per l'esercizio di questo particolare ramo che, come indicato più sopra, richiede un'attrezzatura specializzata e un forte onere di impianto e di esercizio, che rende economicamente necessario concentrare mezzi e sforzi e opportuno evitare una molteplicità di istituti che l'entità relativamente limitata dell'alimento assicurativo non giustificerebbe.

La Società Italiana Assicurazione Credito (SIAC), creata nel 1927 per iniziativa dell'allora Istituto Nazionale per l'Esportazione e con la partecipazione delle compagnie d'assicurazione e dei principali istituti bancari, ha superato, grazie alle sue solide basi, le vicissitudini della crisi del 1930, nonchè quelle dell'ultima guerra e del dopoguerra e sta attualmente dando un maggiore sviluppo alle sue operazioni sul mercato italiano. Queste operazioni si estendono sia al mercato interno che a quello estero, così

da poter dire che esiste in Italia un'attrezzatura sufficiente per dare un pieno appoggio assicurativo agli operatori economici in questo settore.

5. — Dove il mercato italiano è notoriamente carente, è nella assicurazione dei crediti all'esportazione, per la parte che esorbita il normale rischio commerciale e che involge invece rischi valutari e politici, nonché rischi accessori di prospezione e altri che sono coperti da formule assicurative sui mercati stranieri, grazie ad un'opportuna e stretta collaborazione degli assicuratori privati e dello Stato. E' noto che in Italia l'assicurazione dei crediti all'esportazione è stata finora concepita non come applicazione a un campo particolare della tecnica assicurativa basata sulla mutualizzazione di un gran numero di casi, ma come un settore di intervento statale con carattere di « sussidio ». La garanzia è stata infatti limitata a « casi speciali », cioè alle cosiddette « forniture speciali ». Di assicurativo essa ha quindi solo il nome, una simile limitazione essendo di per sè stessa all'opposto della concezione assicurativa che può trovare la sua base solo in un largo numero di operazioni e ciò anche nel settore del rischio del credito dove più deve giocare la selezione. Selezione non vuol dire perciò limitazione delle operazioni a pochi rischi particolarmente gravi, ma estensione delle operazioni ad un complesso di rischi che possano nel loro insieme fornire un equilibrio tecnico nel tempo e nello spazio.

Se l'amministrazione statale rivedrà in Italia il concetto dell'intervento nel campo dell'assicurazione dei crediti all'esportazione sostituendo all'attuale sistema del sussidio in casi speciali, quello dell'organizzazione di una vasta mutualità in cui i premi pagati dagli esportatori dovrebbero essere sufficienti per un fondo comune destinato al pagamento dei danni salvo integrare il fondo stesso con un intervento statale di natura riassicurativa, nei casi in cui l'assicurazione privata non può intervenire (tipici i fatti politici o monetari che sfuggono alla previsione, al calcolo o alla selezione assicurativa) — ma la cui copertura risponde al generale interesse della collettività — l'assicurazione del credito potrà divenire uno strumento altrettanto utile per l'esportatore italiano di quanto essa non lo sia già per l'esportatore tedesco, francese, inglese, svizzero, belga, ecc., che grazie ad una felice collaborazione tra tecnica assicurativa e appoggio statale gode oggi di una tutela superiore a quella che il mercato italiano può offrire.

6. — A prescindere da questo particolare settore del credito all'esportazione e dei rischi particolari a cui esso è sottoposto, possiamo concludere dicendo che l'attrezzatura assicurativa italiana è già adeguata e sufficiente

a fornire agli operatori economici un appoggio pieno se essi riterranno in avvenire di studiare più a fondo il complesso servizio che l'assicurazione del credito può rendere ai venditori a effetto differito e particolarmente ai venditori di beni strumentali. E' utile ricordare che la garanzia assicurativa del rischio del credito nelle vendite contribuisce alla sicurezza dell'insieme delle operazioni del venditore su cui l'istituto bancario fissa la sua attenzione prima di concedere un qualsiasi finanziamento. Dato che il problema del finanziamento è fra i più difficili che i produttori e i venditori debbono affrontare in Italia, per le ragioni esaurientemente esposte nella relazione che accompagna l'inchiesta, si dovrebbe ritenere che un più largo ricorso all'assicurazione dei crediti potrebbe essere in avvenire utile per superare almeno in parte le difficoltà, offrendo al finanziatore, a cui favore può essere girato il beneficio dell'assicurazione, una garanzia complementare per la sua esposizione. Tale garanzia dovrebbe essere particolarmente apprezzata nei casi sempre più frequenti in cui il venditore deve concedere alla clientela il differimento totale o scalare del pagamento per un lungo termine, durante il decorso del quale ovviamente il rischio del sopravvenire di eventi negativi e quindi della insolvenza, si fa più grave e può sensibilmente incidere anche sulla sorte del finanziamento di cui il venditore ha goduto.

In altri termini, l'assicurazione del rischio del credito non va considerata come *fine a sè stessa* e tale da esaurirsi nella protezione che essa può offrire al patrimonio ed al capitale di esercizio del venditore, ma piuttosto come un *mezzo* per conseguire una maggiore produttività nelle vendite, attraverso l'ausilio selettivo che l'assicuratore del credito può dare, e per ottenere maggiori facilità di pagamento attraverso la garanzia di maggiore solvibilità che offre il venditore, il quale abbia provveduto ad assicurare il buon esito della sua esposizione verso i compratori in confronto al venditore che non abbia creduto di prendere questa precauzione.

PIERO SACERDOTI

Milano.

EFFETTI DEL MERCATO COMUNE NELL'INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA

Per comprendere meglio quali possano essere le ripercussioni della apertura del Mercato Comune Europeo nel settore dell'industria automobilistica può essere opportuno in primo luogo indicare, a grandi linee e senza fare esclusivo riferimento al nostro Paese, quale sia la situazione attuale quanto a produzione e mercato.

Un primo elemento che va preso in considerazione è l'evoluzione della domanda, anche soltanto potenziale, rispettivamente di autovetture e di autoveicoli per il trasporto di merci.

In tutto il mondo questa ultima categoria di domanda di prodotti automobilistici si presenta sempre più cospicua, grazie ad una accentuata propensione all'impiego di tali mezzi di trasporto. Infatti, in tutti i paesi, ma ancor più in quelli scarsamente serviti dal servizio ferroviario, è avvertita la necessità di disporre di autoveicoli dotati di una particolare elasticità quanto a possibilità d'impiego, che consentano di portare materie prime e prodotti, nonchè la stessa mano d'opera, in ogni località, con basso costo d'esercizio; fenomeno che si accompagna all'apertura di nuovi mercati locali, mentre la capillarità di tale servizio consente l'ampliamento del mercato, con evidenti ripercussioni favorevoli sull'attività economica e sullo sviluppo della produzione del reddito reale.

D'altro lato, il progredire dei redditi individuali ed un certo fattore di emulazione concorrono ad inserire l'uso dell'automobile tra i bisogni, non diciamo primari, ma almeno tra quelli cui si rinuncia con sempre minore facilità.

E' indubbio che, se non intervenisse pesantemente il fisco a comprimere tale « consumo », di sovente anche in funzione di una determinata politica generale di investimenti, soprattutto nei paesi cosiddetti sottosviluppati, la domanda di autovetture crescerebbe ancora più rapidamente.

I grandi ampliamenti della produzione, dal canto loro, se hanno permesso di eliminare abbastanza sollecitamente l'arretrato di domanda accu-

mulatosi a seguito del quasi completo arresto della produzione stessa nell'epoca bellica, per altro verso hanno suscitato problemi non facili a risolversi, soprattutto per quanto attiene la concorrenza particolarmente accentuata tra produttori che, per la natura stessa del processo produttivo, non possono fare a meno di puntare sulle grandi dimensioni dell'impresa.

Quest'ultimo fatto presenta una speciale importanza per l'area della Comunità Economica Europea, nella quale si annoverano ben tre paesi « grandi produttori » (Italia, Francia e Germania) su sei che la compongono, dovendosi tenere in adeguato conto pure le officine di montaggio del Belgio e dell'Olanda e le intenzioni, ormai concretate, di quest'ultimo paese di scendere in lizza con una sua produzione. Altro fatto non trascurabile è la partecipazione dell'industria nord-americana alla produzione automobilistica nell'ambito della C.E.E., tramite le sue diramazioni germaniche (Opel e Ford), non potendosi trascurare completamente nemmeno la partecipazione della Ford al capitale della francese Simca.

Vale a dire che si può così cogliere un aspetto fondamentale della situazione dell'industria di cui ci stiamo interessando, sempre nell'area del Mercato Comune, ed è appunto l'intensificata concorrenza che, fino ad oggi, è stata soltanto potenziale all'interno dei paesi grandi produttori — salvo ad essere effettiva sui terzi mercati — ma che diventerà via via più intensa negli stessi paesi della C.E.E., a partire dall'anno prossimo, con il primo abbattimento dei dazi doganali ed il primo allargamento dei contingenti d'importazione.

Vi è un altro fatto da considerare sempre a proposito di inasprimento della concorrenza. Vero è che il reddito individuale è andato crescendo in questo dopo guerra, ma è anche vero che si può riscontrare per l'industria automobilistica quanto si è rilevato per l'industria turistica; e cioè che la offerta rivolta alle categorie più abbienti è andata perdendo gradatamente d'importanza relativa, sia per le modificazioni intervenute nella distribuzione del reddito, sia per lo stesso sviluppo della domanda proveniente dalle categorie di percettori di redditi minori, naturalmente indirizzantesi ai prodotti di minor prezzo. Ne è conseguito un confluire di offerte in un mercato che si amplia sì, ma che è divenuto al tempo stesso il destinatario della maggior parte della produzione (di massa) di grandi imprese. Ancora, in taluni paesi — ed è il caso dell'Italia — la elevata propensione all'acquisto dell'autovettura diffusasi in strati della popolazione con basso reddito individuale, ha determinato uno sfasamento tra sviluppo del reddito e acquisto di autovetture; onde, nonostante la diffusione crescente del sistema della vendita rateale, si sono manifestati di recente sintomi di rallentamento nella domanda non soltanto congiunturali.

Certamente si può fare entrare nel panorama delle previsioni anche un più celere ritmo di sviluppo del reddito nell'interno della C.E.E., proprio per effetto dell'apertura del Mercato Comune; ma ciò non toglie che rimanga il fatto accennato sopra, di una concentrazione di offerta in un mercato caratterizzato, in alcune sue parti, da una già elevata densità automobilistica, anche se l'esportazione nei terzi mercati dovrebbe costituire pur sempre una valvola di sfogo.

Anticipando una conclusione, si può notare come le condizioni testè ricordate additino come inevitabile una certa concentrazione delle produzioni nazionali dei paesi della C.E.E., trovandosi in vantaggio, per questo lato, l'industria automobilistica italiana, da tempo fortemente concentrata. D'altro canto, per le stesse ragioni, si profila anche l'eventualità, anzi la convenienza di una specializzazione produttiva delle industrie nazionali. (A dire il vero sta invece profilandosi, in apertura del M.C.E., un orientamento non del tutto analogo).

E' questa, della riorganizzazione produttiva, una conseguenza obbligata del ristabilimento della comunicabilità tra mercati che nell'epoca precedente erano presso che impenetrabili alla concorrenza altrui. (Vera-mente il ragionamento non si adatta al mercato della Germania Occidentale, di un paese cioè che, basandosi su i più bassi costi di produzione, non ha ritenuto conveniente circondarsi di alte barriere doganali, traendo anche da questa linea di condotta lo spunto per farsi strenuo sostenitore di quel Mercato Comune dal quale esso si attende non pochi vantaggi, per la sua stessa solida posizione industriale).

Una conferma dell'accennata necessità di una riorganizzazione produttiva può trarsi, entro certi limiti, dalla recente esperienza della CEEA, la cui attuazione ha dato luogo a fenomeni del genere suindicato, essendosi provveduto, con appositi stanziamenti, a contenere le ripercussioni sfavorevoli sulle parti più deboli del sistema, come la mano d'opera dipendente dalle imprese divenute, in seguito all'unificazione del mercato, extramarginali.

Stando alle previsioni degli esperti, oltre che alle stesse indicazioni della logica economica, la riorganizzazione dovrebbe quindi consistere nella concentrazione della produzione in grandi imprese — presumibilmente di dimensioni ancora maggiori rispetto a quelle attuali — con una maggiore specializzazione produttiva, che dovrebbe consentire (sembra di poter dedurre) una spontanea, corrispondente suddivisione del mercato interno della C.E.E., dal lato della offerta, nonchè una più facile coesistenza di tali imprese sui terzi mercati ⁽¹⁾.

(1) Un punto sul quale non ci è consentito soffermarci, ma che meriterebbe un

Poichè la concentrazione produttiva dovrebbe causare — così pensano gli osservatori — seri imbarazzi quanto alla sopravvivenza di talune delle imprese medie e minori, quali costruttrici di autoveicoli completi, a parte la via dell'incorporazione in imprese di maggiori dimensioni e con maggiori risorse, si potrebbe facilitare loro lo spostamento della propria attività principale ad altro settore, quello della produzione di parti staccate e accessori, secondo lo schema della integrazione orizzontale, da tempo seguita negli U.S.A.; vale a dire la fornitura, su grande scala, di parti e accessori, in base a tipi unificati, a tutte le imprese del ramo dedite alla produzione del prodotto finale. Come questo particolare orientamento possa venire adottato nel caso italiano non è facile prevedere, dato che nel nostro paese alla elevata concentrazione della produzione si affianca già una integrazione del tipo verticale, che sembra ridurre la possibilità di ricorso al metodo testè segnalato a non molti elementi componenti dell'autoveicolo.

Rimane, comunque, il punto essenziale della necessità che, per l'una o per l'altra via, le imprese di costruzioni automobilistiche dei paesi della C.E.E. raggiungano le dimensioni ottime per il nuovo mercato.

Dopo questa premessa — che anticipa peraltro alcune conclusioni — diamo un rapido sguardo alla situazione attuale della produzione e del mercato dei prodotti dell'industria automobilistica nei paesi della C.E.E., per poter poi individuare meglio quale potrà essere la parte che potrà spettare, nel Mercato Comune, al nostro Paese in tale ramo di attività produttiva.

E' noto quali e quanti siano stati i progressi delle costruzioni di autoveicoli nella Germania Occidentale in questo dopoguerra.

Partita da una posizione arretrata, nonostante le non lievi difficoltà l'industria automobilistica germanica è stata in grado di produrre, nel 1957, oltre un milione e duecentomila unità; per la precisione, 1.211.842 unità (di cui la maggior parte, 1.040.000, sono autovetture), con un au-

esame particolareggiato, è quello dei modi nei quali può venire realizzata la specializzazione produttiva.

Se per concentrazioni di imprese di diversa nazionalità, ma appartenenti comunque a paesi della C.E.E., non sembra possano sorgere speciali ostacoli, l'articolo 85 del Trattato sembra precludere una divisione internazionale della produzione che non sia il risultato del naturale gioco della concorrenza, vale a dire che sia all'incontro la conseguenza di un accordo specifico in materia. Vero è che nello stesso articolo si prevedono possibili eccezioni per accordi del genere, dai quali derivi un miglioramento tecnico, una migliore distribuzione, il progresso economico; vero è che non sempre i cartelli hanno decisi intenti di sfruttamento del mercato attraverso la manovra dell'offerta, potendo mirare a un più regolare e più economico fluire della produzione; ma la difficoltà insita nel Trattato è innegabile e si può prevedere che l'interpretazione delle norme e delle situazioni concrete procurerà molto lavoro agli organismi competenti della C.E.E.

mento del 12,7% sul quantitativo prodotto nel 1956. Pur non disponendosi dei dati definitivi a proposito della produzione similare del Regno Unito, che verrebbe stimata in 1.151.000 automezzi, appare la portata del successo conseguito dalla Germania che, almeno per ora, risulterebbe il massimo produttore di autoveicoli dell'Europa, comprendendovi l'U.R.S.S. (la cui produzione per il 1957 viene valutata in mezzo milione di unità).

Da notarsi che, verso la fine dello scorso anno, il numero delle unità germaniche esportate si aggirava sul 44% della produzione, considerando i primi undici mesi del 1957 e che il trend dell'esportazione risulta, nel complesso, in netta ascesa; cosicchè, anche con riferimento alle vendite all'estero, la Germania dovrebbe figurare al primo posto tra i paesi europei, seguita a breve distanza, ancora una volta, dal Regno Unito.

Un particolare che merita un cenno è la posizione d'avanguardia conquistata da questa produzione germanica tra gli esportatori europei negli U.S.A.

Vi è pure da osservare che l'industria automobilistica della Germania presenta due caratteristiche alquanto contrastanti. Da un lato, infatti, il grado di concentrazione produttiva non è tra i più elevati, nell'ambito della C.E.E., in quanto il numero delle imprese dedite alla costruzione di autoveicoli è superiore a quello riscontrabile ad esempio nel nostro paese; ed il fatto comporta talune conseguenze negative evidenti, come le periodiche difficoltà di imprese minori, che danno luogo ad incorporazione di quest'ultime in imprese maggiori, come è avvenuto anche di recente. Dall'altro lato si constata, invece, la concentrazione della produzione, da parte delle grandi imprese, su pochi modelli, o addirittura su un unico modello, com'è il caso della Volkswagen, produttrice di un solo modello di autovettura e, sostanzialmente, di un solo tipo di autoveicolo commerciale, per di più da lungo tempo presso che immutati — con notevoli vantaggi quanto al costo di produzione.

Si deve ancora ricordare che, dopo una fase di produzione semi-artigianale, anche la costruzione di autovetture economiche e ultraeconomiche, se così ci si può esprimere, oggi risulta impostata su programmi di ampio respiro; cosicchè l'industria automobilistica germanica si presenta sui mercati esteri come temibile concorrente pure in questo particolare settore.

L'industria automobilistica francese ha progredito in misura non meno brillante, avendo prodotto nel 1957 circa 929 mila unità, con un incremento del 12,3% sulla produzione del 1956. Il grado di concentrazione della produzione è abbastanza elevato, non però come in Italia. Non si conoscono dati recenti per l'esportazione; ma sia il quantitativo assoluto sia la percentuale dell'esportazione sulla produzione sono sensibilmente in-

feriori a quelli rilevati per la Germania. (Si può stimare per il 1957 il numero degli autoveicoli esportati complessivamente in 250.000 unità).

Anche per la Francia si può porre in risalto un fenomeno di ricerca delle dimensioni più convenienti e di riduzione del costo (o, almeno, di contenimento della spinta ascensionale del costo) attraverso varie forme di combinazioni tra le imprese, che vanno dalla incorporazione alla formazione di organizzazioni in comune per l'esportazione in certi mercati (onde ridurre gli speciali costi di distribuzione), perchè particolarmente ardui da conquistare, come il mercato degli U.S.A.

Prima ancora della Germania, la Francia si era posta sulla strada della produzione di autovetture utilitarie, conseguendo indubbie affermazioni.

Non va trascurato il fatto che, a diversità della Germania, la Francia può contare su un mercato dove le sue esportazioni godono di una particolare preferenza, vale a dire l'area del franco.

Dopo aver richiamato quanto sopra accennato riguardo alla limitata, ma non trascurabile importanza della attività di montaggio nel Belgio e in Olanda, nonchè all'inizio della produzione di un modello olandese di piccola autovettura (con un motore di 600 c. c. di cilindrata e un prezzo interno sulle 660 mila lire), diamo uno sguardo alle condizioni in cui si trova l'industria degli autoveicoli, attualmente, in Italia.

Si potrebbe stabilire un certo parallelo tra andamento dell'industria edilizia (costruzione di abitazioni) e quello dell'industria automobilistica, limitando per quest'ultima l'osservazione alla produzione di autovetture, data la somiglianza di alcune caratteristiche di questi due beni sul piano economico.

Anzitutto, in entrambi i casi si tratta di beni di consumo durevoli, per i quali si è andato formando, negli anni bellici e nei primi anni del dopoguerra, un considerevole « backlog »; per di più, anche a prescindere da tale fenomeno, la corrispondente domanda ha rivelato nel passato, sia pure in diversa misura nei due mercati, una chiara fisionomia di rigidità specialmente per quanto si attiene all'aumento del prezzo e/o del costo di esercizio. Ancora, in entrambi i settori l'aumento del costo di produzione ha sì avuto luogo, ma è stato frenato nell'edilizia da un diffuso progresso della meccanizzazione del cantiere e da una certa unificazione del processo produttivo (limitatamente al rustico) e nell'industria automobilistica da un ulteriore perfezionamento delle attrezzature, oltre che dalla crescente scala di produzione. Elementi negativi per il mercato sono oggi, rispettivamente, il forte rincaro delle aree per l'edilizia ed il sempre crescente costo di esercizio per l'industria automobilistica; al punto che per l'uno e l'altro settore si è ritenuto di poter individuare un « punto di svolta », di cui

viene indicato, nell'estate-autunno 1957 il primo manifestarsi. Cause principali di tale mutamento nell'andamento del mercato, in tutti due i casi, sarebbero quindi la dinamica di un importante elemento, del costo, di troppo elevatosi, l'esaurimento della domanda arretrata (non prendendosi in considerazione la domanda che, ai prezzi attuali, non ha alcuna possibilità di portarsi sul mercato), infine lo stesso aumento della domanda, fin qui sproporzionato, per eccesso, rispetto al ritmo d'incremento dei redditi.

Veramente — e ci riferiamo, d'ora in poi, alla sola industria automobilistica — le cifre relative alle immatricolazioni di autovetture nuove di fabbrica nei primi mesi del 1958 rivelano una ripresa della domanda interna e di non piccole proporzioni; ma lo stentato collocamento nel mercato nazionale delle autovetture destinate allo strato più basso del mercato stesso fa pensare che vi sia del vero nelle affermazioni circa la esistenza, se non di una svolta nella congiuntura, almeno di incertezza nella effettiva, grande ampliabilità del mercato *rebus sic stantibus*.

Cosicchè, se non si va troppo errati, il mercato italiano delle autovetture — che è il più importante — sembra presentare, oggi, questi tratti caratteristici. La produzione che sta al vertice della scala qualitativa ha un mercato ristretto, nè potrebbe essere diversamente dato il relativamente modesto numero di redditi individuali che possano far fronte a una non indifferente spesa per l'acquisto e, ancora più, per l'impiego di tali automezzi. Maggiore ampiezza ha, naturalmente, la zona media del mercato, nella quale si potrebbe distinguere due sezioni, l'una capace di assorbire prodotti di qualità medio-superiore, l'altra più adatta al collocamento di autovetture economiche di dimensioni medie; è in questa zona di mercato e particolarmente nella seconda sezione che la domanda manifesta tuttora una notevole vivacità, dovendosi però tenere presente che in questo comparto del mercato, soprattutto, la domanda per sostituzione dell'automezzo usato rappresenta un'elevata percentuale della domanda totale nel comparto stesso del mercato.

Infine, nello strato inferiore del mercato, quello a cui vengono offerte autovetture che nel nostro mercato sono davvero definibili come utilitarie, sono pure delimitabili due sezioni, una superiore e una inferiore. Quella superiore è caratterizzata da una tuttora intensa domanda, verificandosi l'ipotesi di un certo equilibrio tra reddito disponibile per questo capitolo di spesa e costo d'acquisto e d'esercizio dell'automezzo per una ampia schiera di nuovi compratori, la cui domanda si aggiunge alla domanda per sostituzione dell'usato; ed è in questa sezione che, ad esempio, nel gennaio 1958 si è riscontrato il più elevato numero di unità immatricolate, per di più senza che sia intervenuto di recente un cambio del mo-

dello stesso a ravvivare la domanda, come è avvenuto invece per la sezione inferiore della zona media del mercato automobilistico. Ma, nella sezione inferiore di questo strato più basso del mercato italiano i tentativi per l'acquisizione di una parte della domanda finora soltanto potenziale non sono stati adeguatamente remunerati; comunque si interpreti il peso del costo d'esercizio nella decisione dell'acquirente di una autovettura, sta di fatto che questo costo costituisce un energico « deterrent » dall'acquisto per molti utenti attuali di mezzi ben più economici, allo stato odierno di cose, per il trasporto individuale; ed a questo elemento negativo della situazione si aggiunge la concorrenza che proviene dalla disponibilità di autovetture usate, con caratteristiche costruttive e prestazioni non di rado migliori ed un prezzo d'acquisto via via decrescente al crescere del corrispondente parco dell'usato.

Di modo che in sintesi — ma con riferimento alla situazione odierna, considerata con tutte le sue particolarità — il mercato nazionale dell'autovettura appare grosso modo racchiuso tra due asintoti, di cui quello superiore è rappresentato dalla zona media del mercato e in particolare dalla sua sezione inferiore, mentre l'asintoto inferiore è costituito invece dalla sezione superiore della zona più bassa del mercato; e ciò nel senso che nello strato così delimitato sono abbastanza intense tanto la domanda nuova quanto la domanda di sostituzione, diventando rapidamente ardua l'espansione della domanda, oltre limiti relativamente modesti, quando ci si riferisca alle zone poste rispettivamente sopra e sotto detti asintoti. Naturalmente tale fenomeno preoccupa più per la zona di mercato situata sotto l'asintoto inferiore, come quella cui fa riscontro un'alta capacità produttiva, per una produzione tipicamente di massa, che non per l'altra zona, situata sopra l'asintoto superiore, dove si producono modelli in vario grado pregiati, probabilmente capaci di attribuire al produttore un maggiore margine di utile, ma con un ricavo globale forzatamente compresso dalla stessa scala di produzione, non così grande.

Non occorre dire che quanto testè rilevato va preso con beneficio d'inventario, avendosi sacrificato un poco l'esattezza della rappresentazione alla sua linearità, a scopo di chiarezza nell'esposizione; e va ripetuto che anche limitate modificazioni nella situazione ambientale (come una eventuale riduzione nella grave pressione fiscale sull'industria e sull'impiego dell'autovettura) potrebbero far cambiare sostanzialmente il quadro così delineato, come si accennerà più avanti.

Nel settore degli autoveicoli industriali la nota prevalente sembra potersi indicare nella scarsa pressione della domanda, che si manifesta ora nel decrescente ritmo delle immatricolazioni. Vi sono da notare, a questo

proposito, due fatti di grande importanza: il primo è che la produzione di autoveicoli industriali non ha potuto contare su un volume di domanda arretrata paragonabile a quello che si era formato nel settore delle autovetture, per vari motivi, tra i quali ricordiamo la minore contrazione della produzione di autocarri nell'epoca bellica, la immissione nel mercato italiano di « surplus » militari, la concorrenza da parte delle ferrovie; il secondo fatto da tenere presente è un'espansione dell'esportazione molto apprezzabile e che pone in equilibrio offerta e domanda globale, ma che non è tale da permettere un'espansione della produzione, la quale, all'incontro è ora in fase di regresso rispetto alle punte raggiunte negli anni immediatamente precedenti, diversamente da quanto succede nel settore delle autovetture.

In quest'ultimo settore, infatti, l'esportazione gioca oggi un ruolo di primaria importanza, rappresentando ben il 34,8% della produzione nel 1957 (circa 110.950 unità), essendo per di più la produzione ancora e sensibilmente aumentata rispetto agli anni precedenti.

Dobbiamo, a questo punto, dare qualche sommario ragguaglio sull'andamento della produzione, citando i dati più significativi in materia.

Prendendo in esame la produzione globale si rileva un forte aumento dal 1950 in avanti; dalle 128 mila unità circa del 1950 si è passati alle oltre 350 mila del 1957. Quest'ultima cifra — per l'esattezza 351.799 unità — sebbene di molto inferiore a quelle già ricordate per la Germania Occidentale e la Francia, testimonia il sensibile progresso ottenuto da questa nostra industria, con una produzione in alto grado concentrata e impianti per gran parte di recentissima concezione. Quest'ultimo accenno ha una non piccola importanza, perchè induce a ritenere che le cause di inferiorità della nostra produzione nei confronti della produzione concorrente per quanto concerne il prezzo di vendita sembrano doversi far risalire a cause diverse da queste importanti componenti del costo di produzione.

Scomponendo la produzione complessiva nelle sue grandi categorie si osserva: a) un aumento costante nella produzione di autovetture con un complesso di 318.488 unità prodotte nel 1957, aumento che risulta anche qualora si consideri il tonnellaggio prodotto, anzichè il numero delle unità, dato che, nonostante la forte incidenza dei modelli leggeri nella produzione in questione, la diminuzione del peso medio dell'unità prodotta è più che compensata dall'incremento della produzione totale; b) una ricaduta della produzione dei « derivati », cioè degli autoveicoli commerciali con telaio di autovettura, alle quote che precedettero le punte del biennio 1955 - 1956, essendosi prodotte nel 1957, probabilmente per la concorrenza sia degli autocarri leggeri sia dei motofurgoni (quasi 22.700 unità di quest'ul-

timo tipo prodotte nel 1957) soltanto 7.395 unità; c) una certa pesantezza nel settore degli autocarri, specialmente dei tipi medio e pesante (produzione globale, di tutti i tipi, nel 1957, circa 23.670 unità); d) un andamento abbastanza simile a quello degli autocarri nel settore degli autobus (2.247 unità prodotte nel 1957).

Prima di passare all'ultimo argomento, quello delle prevedibili ripercussioni dell'apertura del Mercato Comune Europeo sull'industria automobilistica italiana, ci sembra opportuno ricordare come destinatario principale della nostra esportazione sia di gran lunga il continente europeo, dovendosi però segnalare, come significativo, il successo ottenuto dalle iniziali spedizioni di autoveicoli negli U.S.A.

Circa l'importanza del commercio estero di autoveicoli con gli altri paesi della C.E.E. si vedano i dati seguenti che si riferiscono al commercio delle sole autovetture, complete o pronte per il montaggio finale (si noti che le autovetture sono, per l'Italia, di particolare interesse a tale riguardo); le cifre sono in milioni di dollari U.S.A., per il 1956.

Paesi acquirenti	(Paesi venditori)				
	Italia	Germ. Occ.	Francia	Belgio - Luss.	Olanda
Italia	—	1.755	1.057	252	10
Germania Occ.	8.737	—	4.397	374	27
Francia	1.117	4.242	—	1.184	150
Belgio-Luss.	893	4.050	1.652	—	4.633
Olanda	3.175	15.680	1.484	39.655	—

Si osservi come gli acquisti dell'Italia, finora rigidamente contingentati, siano di piuttosto scarso rilievo, essendo però non molto più ampi gli acquisti della Francia; come la Germania importi buoni quantitativi (soprattutto per il montaggio finale) dall'Italia; come l'Olanda sia buona cliente della Germania e delle officine belghe di montaggio.

Ancora, si noti come l'ammontare delle vendite italiane ai paesi del M.C.E., complessivamente 13.992 mila dollari, rappresenti quasi il 40% dell'importo globale delle vendite nei paesi dell'O.E.C.E. (35.773 mila dollari) e su 59.619 unità vendute dall'Italia nell'insieme dei paesi della Europa, sempre nel 1956, quelle esportate nei paesi del M.C.E. siano 29.913 (cioè il 50%).

Tutto quanto è stato ricordato finora non costituisce che la premessa, necessaria, per un primo orientamento sulla questione cui dobbiamo dare

una sia pure generica risposta, se l'adesione dell'Italia al Mercato Comune comporterà più vantaggi che svantaggi, o viceversa, alla nostra industria automobilistica.

Quando si prescinda dalle prospettive del Mercato Comune e ci si limiti a valutare, grosso modo, la vendibilità comparata attuale dei prodotti della industria automobilistica dei paesi della C.E.E. sul mercato europeo, si può fare ricorso alle quotazioni rilevate su un mercato che non sia anche produttore, come quello svizzero. Il confronto però deve essere limitato ai prodotti che meglio si addicano quanto a omogeneità, quindi le autovetture; ed in questo comparto occorre escludere dal confronto la produzione ad elevate caratteristiche qualitative, perchè per questa il dato rappresentato dal prezzo d'acquisto non gioca in modo decisivo nella scelta operata dal compratore, il quale denota anche una limitata reattività di fronte alla misura di certe voci del costo d'esercizio dell'autoveicolo, come il consumo di carburante. Pertanto, la comparazione può essere più opportunamente stabilita tra i prezzi, sempre su un terzo mercato a ciò adatto, delle autovetture di più larga vendita, come quelle in vario grado utilitarie od economiche.

Fatta questa precisazione circa il metodo, si indicano i prezzi, rispettivamente per chilogrammo di peso e per cavallo di potenza, per alcune autovetture prodotte da Italia, Francia e Germania Occ., tratti da listini pubblicati in occasione del recente « Salone » di Ginevra (i prezzi si intendono per autovettura sdoganata, pronta per la consegna al cliente e in franchi svizzeri) :

		prezzo per Kg. (fr. sv.)	prezzo per cav. (fr. sv.)
Fiat 500	(I)	8,8	266
Citroen 2 cav.	(F)	9,4	367
Lloyd 400	(G)	9,9	205
Fiat 600	(I)	9,3	239
Renault 4 cav.	(F)	8,5	236
Lloyd 600	(G)	9,2	274
Fiat 1100	(I)	9,1	178
Renault « Dauphine »	(F)	10,5	222
Volkswagen	(G)	7,8	185

Se si prendono in considerazione i dati riferiti al peso, che sono più omogenei, si osserva come lo sforzo dei costruttori per una compressione del costo, anche in vista della concorrenza sui terzi mercati, abbia ridotto il campo di variabilità (fatta eccezione per il costo della germanica Volkswagen, che avvantaggia della citata unificazione della produzione, limitata a un solo modello, prodotto su scala, per così dire, americana).

Si ha, quindi, una conferma di quanto già accennato in merito alla progressiva riduzione dei dislivelli di efficienza produttiva, tra industrie dei paesi europei grandi produttori, anche se non bisogna dimenticare che questo fenomeno non è precisabile del tutto, a causa dell'intervento delle agevolazioni all'esportazione concesse in diversa misura dai paesi considerati.

Il fenomeno merita di essere rilevato, anche perchè la già elevata densità automobilistica nei paesi della C.E.E. non può non influire nel senso di orientare i produttori verso autovetture di piccole e medie dimensioni, con moderato prezzo d'acquisto e basso (fisco permettendolo) costo d'esercizio.

Al 31 dicembre 1956, infatti, il numero di abitanti per autovettura circolante era pari a 17 nel Belgio, a 11,8 in Francia, a 20,7 nella Germania Occ., a 31,1 in Olanda, a 12,8 in Lussemburgo; ed analogamente si può dire per altri paesi dell'Europa occidentale importanti quali mercati di sbocco. Da notarsi altresì che gli indici sopra riferiti hanno ulteriormente progredito nel 1957, grazie ad un copioso assorbimento di nuova produzione.

Il dato in questione per l'Italia, sempre alla fine del 1956, era di 47,4 abitanti per autovettura, sensibilmente superiore, pertanto, a quelli riscontrati per gli altri paesi indicati; ma per le ragioni illustrate più addietro occorre valutare con una certa prudenza la domanda in riserva del nostro mercato. Come pure è necessaria una particolare cautela nell'interpretare le risultanze del confronto tra reddito nazionale e circolazione automobilistica, dal quale risulterebbe che per l'Italia il rapporto reddito-circolazione avrebbe un valore sensibilmente più elevato; in diverse parole, che negli altri paesi europei della cerchia solitamente considerata, la circolazione automobilistica sarebbe più elevata, rispetto al reddito nazionale, di quello che è in Italia. Già si è detto che le crescenti difficoltà, *rebus sic stantibus*, ad un ampliamento della domanda (di autovetture) nel nostro Paese derivano anche da un troppo rapido aumento precedente degli acquisti di automezzi rispetto all'incremento dei redditi individuali; e va qui aggiunto che, essendo il reddito familiare per l'Italia inferiore a quello degli altri paesi considerati, è evidente che la spesa per l'autoveicolo, a parte

l'alta pressione fiscale sul suo impiego, non possa essere così agevole come negli altri paesi, dove il reddito residuo, dopo la copertura di fabbisogni più urgenti, è più ampio.

Questo rilievo va tenuto presente nel giudicare gli effetti della onerosa imposizione fiscale sull'autoveicolo praticata in Italia, precisamente in vista del Mercato Comune.

Si è visto che, per nostra fortuna, al fenomeno, congiunturale o strutturale che sia, dei rallentamenti nella domanda interna si contrappone l'altro fenomeno, dell'espansione dell'esportazione, con notevole vantaggio per l'equilibrio finanziario delle imprese. Si è pure accennato al fatto che, per quanto concerne l'efficienza produttiva delle case costruttrici, si è molto prossimi a una posizione di parità sul piano internazionale, quando si restringa l'osservazione alle grandi imprese, avendo concorso a tale risultato pure l'unificazione del mercato europeo di due essenziali materie prime, il carbone e l'acciaio.

Deriva da quanto sopra che, anche soltanto sotto questo profilo — che riveste però grande importanza —, si delinea chiaramente la necessità di una revisione dei criteri ai quali si è finora ispirata la nostra politica fiscale per questo settore. Invero, fino ad oggi — almeno a noi sembra — oltre al criterio di reperire una maggiore copia di mezzi finanziari in un settore produttivo in espansione, il fisco non è rimasto indifferente ai gridi d'allarme che denunciavano una propagazione di consumi ritenuti eccessiva, con riferimento al fabbisogno nazionale di risparmio per alimentare un crescente volume d'investimenti.

Ma, a parte il fatto che l'ammontare globale degli investimenti non accenna a regredire, occorre considerare che il mantenimento o, meglio ancora, l'ampliamento di una corrente d'esportazione in un mercato certamente più vasto, ma più aperto a iniziative concorrenti, massicce e temibili, non possono essere conseguiti se la scala di produzione non fa ulteriori progressi. L'esperienza inglese, di un paese, cioè, che punta in modo particolare sull'esportazione di autoveicoli come una delle più redditizie fonti di divisa, prova chiaramente come non sia possibile far progredire in competitività sui mercati esteri la propria produzione, se questa non può contare anche su un largo mercato di sbocco nazionale. E ciò vale ancora più nel caso che non siano consentite alcune forme tradizionali di sostegno dell'esportazione, come inequivocabilmente viene stabilito dal trattato istitutivo della C.E.E., in relazione al Mercato Comune.

Se non si intende aggravare le condizioni in cui agisce questa industria italiana — che, tra l'altro, direttamente e indirettamente, assicura lavoro e parecchie decine di migliaia di operai e impiegati — occorre darle

il modo di produrre su scala crescente; forse potrà sembrare un'affermazione eccessiva, ma si può ritenere di non sbagliare di troppo sostenendo che spetti ora alla nostra amministrazione fiscale di operare una scelta tra una coraggiosa, o meglio, intelligente direttiva che accresca le possibilità di sviluppo di questa industria sui mercati interno ed estero, con vantaggio anche dell'erario e la prosecuzione invece di una politica di pesante e, ancor più, non convenientemente strutturata imposizione fiscale che, qualora non si adeguasse tempestivamente alle possibilità, oltre che agli obblighi, offerti in materia dal Trattato (ad esempio nella fissazione dei valori base cui applicare imposte e rimborsi), finirebbe, tra l'altro, per agevolare indirettamente i venditori esteri nel nostro stesso mercato, essendo questi già avvantaggiati — e non poco — dalle riduzioni nella misura della protezione doganale (vedi soprattutto l'ampiezza dei contingenti) che l'Italia dovrà loro accordare nell'applicazione del Trattato.

Nè dovrebbe temere il fisco una contrazione del gettito delle imposte nel settore che qui ci interessa, per il prevedibile combinarsi di un aumento del reddito — come effetto, d'ordine generale, derivante dalla stessa integrazione economica europea — con le buone prospettive anche soltanto del mercato interno, grazie a una rinvigorita elasticità della domanda; mentre i rimborsi all'esportazione dovrebbero essere compensati da un maggiore gettito delle imposte dirette.

Eventuali argomentazioni in contrario, fondate sulla gradualità dell'apertura del Mercato Comune, avrebbero, peraltro, limitata attendibilità. E' noto che la progettazione e la preparazione delle attrezzature per la produzione di modelli che possano reggere il confronto, tecnicamente ed economicamente, con i prodotti concorrenti in un mercato via via unificato, richiedono tempo e predisposizione di risorse finanziarie; cosicchè i costruttori devono essere sostenuti in questi impegnativi programmi e in queste iniziative ad elevato rischio economico anche con chiari indizi di una concreta comprensione del loro sforzo per ampliare gli sbocchi all'interno ed all'estero.

Ancora su tale punto vi è da osservare che, nel caso dell'industria automobilistica, la gradualità della smobilitazione della protezione doganale ha una portata diversa rispetto ad altre attività produttive. Se, ad esempio, per non pochi prodotti dell'agricoltura italiana la cui importazione è già stata liberalizzata ed è gravata da moderati dazi doganali, l'apertura del Mercato Comune, mentre non peggiora sostanzialmente la situazione sotto tale aspetto, trova un abbondante corrispettivo nelle riduzioni di dazi e nell'allargamento dei contingenti d'importazione da parte degli altri paesi firmatari del Trattato, sempre che, s'intende, questi ultimi mercati

di sbocco possano assorbire quantità maggiori di produzione, per i prodotti dell'industria automobilistica la situazione risulta in certo modo capovolta. Infatti, oltre al fatto che l'importazione di autoveicoli (anche dai paesi che sono entrati a far parte della C.E.E.) è soggetta al rilascio di apposita licenza ed è rigidamente contingentata — oggi sono poche migliaia di autoveicoli che possono essere annualmente immesse per la vendita nel nostro mercato —, la misura del dazio doganale, per i tipi maggiormente trattati, è del 40 - 45% per le autovetture e del 35 - 40% per gli autocarri e gli autobus, vale a dire superiore a quella stabilita dagli altri paesi della C.E.E.

Pertanto, se è vero che la gradualità della riduzione del dazio doganale gioca a nostro favore, dato che dopo quattro anni la sua misura, sia pure attenuata per un 30%, rimarrà ancora notevole, superiore o assai vicina, alla più elevata tra quelle oggi in vigore presso altri paesi della Comunità Europea (mentre i loro dazi dovranno pure essere ridotti), d'altra parte l'ampliamento dei contingenti che ci viene imposto comporta una immissione rapidamente crescente di autoveicoli prodotti dagli altri costruttori della C.E.E., in connessione con il relativamente elevato volume della nostra produzione e l'obbligo di rispettare le percentuali minime di cui all'art. 33 del Trattato nella fissazione dei contingenti (3% della attuale produzione dopo un anno dall'entrata in vigore del Trattato, 4% dopo il secondo anno, 5% dopo il terzo anno e in misura crescente negli anni successivi, per arrivare ad un 20% alla fine del decimo anno). Sono quindi fin d'ora prevedibili contingenti d'importazione notevolmente maggiori di quelli odierni; e per di più, dovendo essere globali, consentiranno ai produttori esteri della C.E.E. di muoversi l'un l'altro una vivace concorrenza sul mercato italiano e di portarvi in prima linea i prodotti con un massimo grado di competitività.

Anche se può essere ritenuto eccessivo, vale la pena di ricordare in proposito il giudizio espresso or non è molto da una notissima rivista economica inglese, secondo il quale sia per i prezzi della produzione nazionale, sia per la ristretta gamma dei modelli offerti dai costruttori nazionali, il mercato italiano degli autoveicoli (autovetture e autocarri) apparirebbe particolarmente vulnerabile ad opera della concorrenza estera (ed al proposito si accenna al fatto che il Regno Unito, nell'eventualità della realizzazione della Zona di Libero Scambio, spera di poter approfittare di tale vulnerabilità nostra).

Pur non dando troppo peso al motivo della limitata gamma di modelli — perchè un altissimo grado di concentrazione della produzione su pochissimi modelli, tecnicamente ben studiati, può consentire l'offerta di pro-

dotti a condizioni vantaggiose per l'acquisizione di una larga clientela — resta il fatto che la produzione italiana va posta in grado di combattere ad armi pari; e con ciò si insiste sia sulla necessità che venga alleggerito il carico fiscale gravante sul costo d'esercizio dell'autoveicolo in vista di un ampliamento della domanda interna e di una conseguente riduzione del carico unitario di costo fisso complessivo, sia sulla convenienza pratica che il carico fiscale venga comunque spostato dal produttore all'acquirente, così da porre su un piano di eguaglianza, quanto a gravami fiscali ed a possibilità di rimborsi all'esportazione, l'autoveicolo di produzione nazionale e quello prodotto negli altri paesi della C.E.E., entrambi da tassarsi, con eguale trattamento, all'atto dell'acquisto.

Non è escluso che un vantaggio in tale senso possa derivare anche dall'auspicato raggiungimento di una armonizzazione delle politiche fiscali nazionali, che renderebbe più limpida la pratica del rimborso delle imposizioni interne sui prodotti esportati, riducendosi così il pericolo delle manovre dumping a danno della nostra produzione, mentre verrebbe stimolato il processo di revisione del nostro sistema fiscale in modo che l'imposizione sia anche da noi stabilita così da non danneggiare la efficienza produttiva e la competitività dei nostri prodotti.

Stando alle osservazioni fin qui fatte sembrerebbe pertanto che le sorti della nostra industria automobilistica nel nuovo ambiente del Mercato Comune siano strettamente legate ai futuri orientamenti della nostra politica fiscale. Non sembra invece che si possa fare ancora riferimento a tale fattore, come elemento decisivo, quando si tratti degli oneri sociali.

E' ben vero che questi possono essere compresi tra gli oneri parafiscali e che risultano particolarmente elevati, in Italia, come percentuale del costo del lavoro; ma, pur tenendo conto del precedente costituito dai riconoscimenti in materia di costo del lavoro fatti dal Trattato alla Francia, non si crede che possa riuscire facilmente al nostro Paese di vedersi riconosciuta, ad esempio, la facoltà di rimborsarli ai produttori - esportatori; nè sarebbe un carico indifferente per le già appesantite finanze pubbliche; mentre appare più conveniente, oltre che più rispondente ai principi informativi della C.E.E., una progressiva riduzione della misura di tali oneri, come fenomeno d'ordine generale ed in quanto ricollegantesi ad una insufficienza dei redditi di lavoro subordinato, attraverso lo sviluppo del reddito in tutti i settori dell'economia nazionale, anche a seguito dei più intensi scambi con l'estero e, ancora più, dei miglioramenti nella struttura economica del Paese che l'istituzione della C.E.E. dovrebbe accelerare e sostenere, come uno dei suoi principali compiti, nell'interesse generale del-

la Comunità (si ricordi lo scopo, di questa, di uno sviluppo economico bilanciato).

Ma, oltre a ciò, vanno considerati adeguatamente altri due elementi. Il primo è che, stando a rilevazioni compiute da vari enti, il costo del lavoro (retribuzione più oneri sociali vari) tenderebbe ad essere sempre meno diverso da paese a paese della C.E.E., nell'industria qui esaminata; il secondo è che i margini di diversità nei costi di lavoro nazionali possono essere modificati e perfino neutralizzati attraverso l'accrescimento della produttività del lavoro in quanto derivante dal perfezionamento delle attrezzature in combinazione con il fattore produttivo lavoro. E su questo ultimo punto non mancano chiari esempi proprio nel nostro Paese.

Appare, all'incontro, meno favorevole la nostra situazione quando si consideri la percentuale, sul totale dei lavoratori dipendenti dalle case costruttrici, rappresentata dalla così detta mano d'opera ausiliaria, cioè non direttamente addetta al processo produttivo; una percentuale piuttosto elevata che in certo modo riflette l'influenza dei motivi d'ordine sociale nella creazione dei posti di lavoro e che rende meno operanti i miglioramenti in conto attrezzature tecniche delle imprese. Ma, anche se il ragionamento non può valere che nel lungo andare, occorre dare un certo peso alle maggiori occasioni di lavoro, all'interno e all'estero, che la formazione della C.E.E. dovrebbe poter offrire al lavoro italiano.

Si era detto prima che la costituzione della Comunità europea carbone-acciaio ha migliorato produzione e mercato dell'industria siderurgica italiana. Non si può, tuttavia, non tenere conto del fatto che qui i nostri prezzi risultano tutt'ora superiori a quelli degli altri paesi del Mercato Comune e che analogamente può dirsi per i materiali non ferrosi.

Alle deficienze sopra segnalate, comprendendovi metodi e misura dell'imposizione fiscale alla produzione, va quindi provveduto senza attendere che passi del tempo prezioso, almeno per tutto quanto sta in noi, Stato e imprese costruttrici, anche perchè, pur considerando che oggi sono tuttora possibili varie forme di agevolazione all'esportazione che invece risulteranno eterodosse in forza delle norme del Trattato e che domani una più vivace concorrenza estera agirà sui prezzi della produzione, non si può passare sotto silenzio il fatto che già ora per alcuni autoveicoli francesi e germanici i prezzi di vendita sul mercato italiano sono tali da far ritenere come probabilmente assorbibili dal nostro pubblico dei compratori anche quei maggiori contingenti che il Trattato ci impone di accordare, non appena le riduzioni da apportare, da parte nostra, alla misura del dazio doganale diventino abbastanza consistenti, vale a dire nel giro di pochi anni, specialmente nella deprecata ipotesi che, di contro ai modesti rim-

borsi fiscali all'esportazione italiana, oggi possibili, non si riuscisse subito, in sede di trattative, a normalizzare il regime di taluni paesi a favore delle proprie esportazioni del ramo, agevolazioni anche elevate (calcolate in un 37% del prezzo praticato nel mercato interno per la Francia; assai meno per la Germania, le cui case costruttrici, peraltro, praticano un prezzo all'esportazione sensibilmente inferiore a quello interno, grazie anche a un grande volume di vendite nel mercato nazionale, che rende conveniente tale politica aziendale).

Il Trattato stabilisce, com'è noto, una tariffa doganale comune dei paesi alla C.E.E. nei confronti dei paesi terzi. Poichè dovrà essere determinata come media tra le singole tariffe nazionali odierne, questo significherà che i nostri alti dazi protettivi concorreranno, inizialmente, a mantenerla relativamente alta (intorno al 30% ad valorem), con un certo vantaggio per noi quanto a difesa dalla produzione di paesi capaci di sviluppare una forte concorrenza sul nostro stesso mercato (come la produzione inglese); d'altra parte, una riduzione di protezione doganale, verso i paesi terzi, del mercato italiano, rispetto alle condizioni di fatto attuali, sarà inevitabile (art. 23 del Trattato), avendosi con ciò un ulteriore argomento a favore della tesi della necessità di provvedere sollecitamente con tutti i mezzi per accrescere l'efficienza e la competitività della nostra produzione.

E poichè l'argomento dei rapporti con paesi terzi richiama alla mente un altro gruppo di questioni, che si riferiscono alla istituzione della più ampia « zona di libero scambio », ricorderemo come anche per questo settore produttivo, come per altri, non appaiono infondate le preoccupazioni di quanti temono che la mancanza di una piena reciprocità di concessioni, soprattutto per quanto riguarda l'inclusione dell'intera area della sterlina nel meccanismo degli scambi facilitati, si risolva in una maggiore esportabilità di autoveicoli inglesi nei mercati degli altri paesi europei, senza adeguate contropartite per questi ultimi. Non sembra senza significato, per tale aspetto, il fatto che nelle loro previsioni intorno alla portata delle nuove organizzazioni economiche internazionali gli esperti britannici prevedano dei risultati positivi, a spese dei paesi continentali, nell'ipotesi della formazione di una zona di libero scambio, che ne accrescerebbe le importazioni dal Regno Unito, mentre temono un peggioramento delle condizioni di concorrenza, con svantaggio del loro paese, nel caso che il Mercato Comune Europeo diventi una realtà concreta e operante, senza l'integrazione con la Z.L.S.

Non è nelle nostre convinzioni, nè risponderebbe a reiterate affermazioni del Trattato, l'auspicare una specie di autarchia della « Piccola Europa », perchè è interesse generale, e non soltanto sul piano economico, che l'area di libero mercato si allarghi sempre più. Ma è evidente che la zona di libero scambio deve ripetere, su più larga scala, il modello di integrazione economica, con libera circolazione di prodotti e fattori produttivi, che nella C.E.E. si è cercato di realizzare, anche per offrire, per tale via, alle economie nazionali strutturalmente meno dotate di correggere le loro fondamentali deficienze. Un accordo per una zona di libero scambio che non tenesse conto di tali esigenze e che, per di più, agevolasse le correnti di scambio ma stabilendo delle discriminazioni, probabilmente non riuscirebbe a migliorare durevolmente la situazione economica internazionale.

In certo modo può dirsi una questione collegata quella di una eventuale « azione di disturbo », da parte di terzi paesi, tramite le loro teste di ponte nell'area della C.E.E. Si possono ricordare a tale proposito sia le officine di montaggio di autoveicoli prodotti, come parti staccate, fuori di tale area, essendo le officine situate in paesi aderenti al Mercato Comune, sia le filiali di imprese di paesi esterni alla C.E.E., ma situate nell'area del Mercato Comune e produttori autoveicoli completi.

Quanto al secondo caso vale in primo luogo il rilievo che il concorso di capitali di terzi paesi, nello sviluppo della produzione industriale dei paesi della C.E.E., deve essere bene accetto, anche in considerazione del fatto che varie disposizioni del Trattato disciplinano la concorrenza e tendono a impedire il predominio nel mercato di grandi complessi d'interessi; vale a dire che queste « regole » dovrebbero assicurare i vantaggi derivanti da tale apporto di capitali e di esperienza tecnica, senza doverne subire taluni non piccoli svantaggi. E questa osservazione non va sottovalutata solo che si pensi da un lato alla decrescente distanza che separa il mercato nordamericano dal suo punto di saturazione e dall'altro lato ai vantaggi che certe case costruttrici possono attendersi dall'ampliamento della produzione delle loro filiali europee, produzione meglio rispondente per soddisfare la domanda in riserva sia nel Mercato Comune sia in altri paesi.

Circa le officine per il montaggio di parti staccate, la cui origine si ricollega con il trattamento di favore accordato all'importazione di queste ultime nei paesi privi di un'industria automobilistica propria (tale è il caso del Belgio) e pur desiderosi di accrescere anche per tale via il livello della occupazione, si dovrà risolvere la questione del trattamento doganale, così come accade per altri prodotti, in quanto si voglia evitare che attraverso questo canale vengano immessi nel Mercato Comune autoveicoli prevalentemente costruiti fuori di questo e figuranti invece come prodotti

da paesi aderenti alla C.E.E. Non per nulla tali prodotti sono inclusi nella lista « g » delle voci per le quali la tariffa comune va negoziata.

Sono stati finora considerati vari aspetti del tema assegnatoci avendo di mira soprattutto gli elementi, positivi o negativi per la nostra industria automobilistica, che dovrebbero caratterizzare la fase transitoria di attuazione del Trattato. Certamente si può anticipare con il pensiero la situazione che si dovrebbe riscontrare alla fine di questa fase con l'abolizione di dazi e contingenti tra i paesi del Mercato Comune e una parificazione del trattamento fiscale praticato da parte di ogni paese della C.E.E. nei confronti tanto della produzione nazionale quanto della produzione di altri paesi della C.E.E., con una maggiore concentrazione produttiva, una più accentuata specializzazione da parte delle singole case costruttrici e, probabilmente, una diversa organizzazione, più economica, dell'industria delle parti staccate e degli accessori.

Si è dedicata, invece, tutta l'attenzione ai problemi della fase transitoria perchè si ritiene che per l'industria automobilistica italiana sia giunta l'ora per impostare quei programmi e per ricevere quegli aiuti, soprattutto sotto forma di una migliore considerazione da parte dello Stato in sede di politica economica e fiscale, che possano permettere di guardare con maggiore serenità a una situazione che si sta delineando sì ricca di promesse, ma anche densa di difficoltà e di interrogativi. Solo a questa condizione si può sperare in un ulteriore progresso di questa tradizionale industria italiana, benemerita dell'economia nazionale.

FRANCO FEROLDI

Parma, Università.

IL CONTROLLO DELLA QUALITÀ APPLICATO AI PROBLEMI DELLA PRODUZIONE

Standardizzazione nel controllo di qualità. — Per un approfondito esame di tutti gli aspetti del controllo statistico di qualità, è anzitutto necessario rendersi conto di un certo numero di fatti. In primo luogo è bene dire che non si può fare uso del C.S.Q. (controllo statistico della qualità) in ogni condizione ed in ogni luogo.

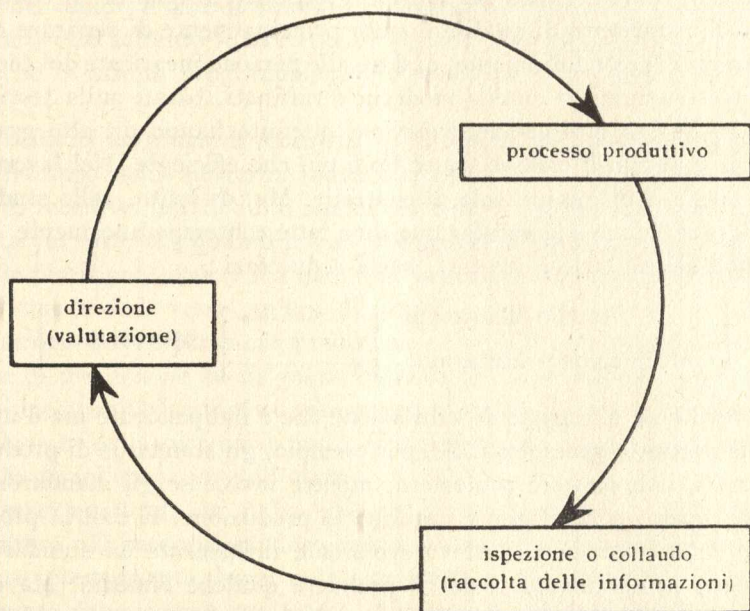
Quello a cui si deve dapprima arrivare, è una preliminare standardizzazione tecnologica del processo rispetto alla qualità. In altre parole si deve realizzare il controllo dimensionale per essere in grado di ottenere strette tolleranze; sviluppare adeguate tecniche di controllo per essere sicuri di ottenere queste tolleranze; essere capaci di mettere in pratica le regole della intercambiabilità dei pezzi; occorre cioè che ci sia alla base il concetto di operazione ripetitiva. Bisogna avere una standardizzazione del processo produttivo riguardo alla qualità in modo che si possa parlare di omogeneità delle condizioni in senso tecnologico, da cui poi cominciare a trarre dei campioni ed a fare osservazioni circa gli aspetti più particolareggiati della standardizzazione.

In altri termini il controllo statistico della qualità non è la prima fase: è invece la seconda fase, dopo ottenuta una base di preliminare standardizzazione tecnologica. E' solo dopo aver raggiunto questa base che si possono utilmente adottare i concetti del controllo statistico di qualità.

Una volta stabilita una standardizzazione tecnologica preliminare, si origina un preciso ciclo di controllo della qualità. In pratica questo è proprio il significato della teoria del controllo di qualità e noi possiamo rappresentare un ciclo di questo genere nel modo illustrato dal grafico che segue.

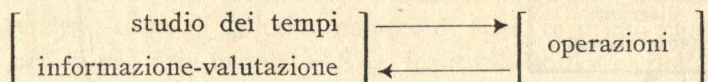
Come primo anello del ciclo di controllo, abbiamo il processo produttivo, poi abbiamo il collaudo o ispezione o, in termini più generali, l'os-

servazione. A questo punto si può determinare, per esempio, se esiste uno stato di controllo, sia dal punto di vista dimensionale che da quello statistico. Questo processo fornisce delle informazioni alla direzione, che a sua volta esegue la funzione valutativa.



Perciò la direzione fa uso delle informazioni ottenute circa le operazioni, informazioni che sono state raccolte dalle sezioni a cui compete il collaudo e l'ispezione. In base a queste informazioni, ad esempio, la direzione decide se la qualità, che si sta producendo, soddisfa le richieste del mercato. Se la differenza tra la produzione effettiva e quella voluta è troppo grande, la direzione può decidere di prendere qualche iniziativa. Può cambiare il ciclo produttivo, nel qual caso le operazioni modificate sono nuovamente sottoposte ad osservazione. Così nuove informazioni sono raccolte e trasmesse. Se, d'altra parte, la differenza tra la produzione effettiva e quella preventivata non è inaccettabile, non si adotta alcun provvedimento. Questo ciclo è ripetuto per far sì che la produzione effettiva e quella preventivata siano in equilibrio costante e che l'intero processo rappresenti un ciclo di controllo. E' funzione delle tecniche del controllo statistico di qualità di affinare questo ciclo.

I problemi dell'analisi della produzione. — Se prendiamo in esame i problemi riguardanti gli standards di produzione, ci troviamo di fronte ad una situazione differente. Nello studio dei tempi e nelle tecniche relative non si ha in generale una netta separazione tra funzione estimativa e quella valutativa (cioè tra la raccolta di informazioni o misure e la emissione di un giudizio), come nel caso del controllo statistico di qualità. Il contributo del controllo statistico di qualità è stato principalmente di separare queste due funzioni e, secondariamente, di dare alle persone incaricate del controllo di qualità strumenti di analisi moderni e raffinati, basati sulla teoria statistica. In questo modo le informazioni ottenute hanno un alto grado di precisione e quindi il ciclo di controllo è più che efficiente. Nel lavoro produttivo anche abbiamo un ciclo di controllo. Ma, di solito, nello studio dei tempi l'osservazione e la valutazione sono fatte contemporaneamente. Quindi qui non c'è un ciclo a tre fasi, bensì a due fasi :



In verità c'è una parte di valutazione che è indipendente ma è una valutazione piuttosto grossolana. Se, per esempio, gli standards di produzione sono stretti, il lavoratore protesterà, mentre invece se gli standards sono larghi gli operai li accettano e limitano la produzione. E così la programmazione della produzione è sfavorevolmente influenzata da standards incorretti ed, in definitiva, si dovrà prendere qualche rimedio. Ma questo tipo di valutazione che ha portato il rimedio, non è nè accurato nè tempestivo. Le difficoltà sono scoperte soltanto quando il danno è ormai fatto, di solito molto tempo dopo che ci si è accorti del problema e questo perchè le due funzioni suddette non sono separate. In conclusione in queste circostanze non ci può essere un ciclo di controllo accurato ed efficiente, ma soltanto un ciclo approssimativo e grossolano.

Perchè ci troviamo di fronte a questa situazione allorchè trattiamo i problemi riguardanti gli standards di produzione? La risposta si trova, in parte, nella storia dell'« industrial engineering », in quanto lo studio dei tempi fu applicato in principio per determinare gli standards di produzione e questi, a loro volta, furono usati per determinare le paghe. E così, una diretta componente valutativa fu incorporata nello studio dei tempi.

Comunque gli operai ed i loro rappresentanti, particolarmente negli U.S.A., si resero conto di questo fatto. Essi sanno che lo studio dei tempi comprende non soltanto una componente estimativa ma anche una componente valutativa, ed hanno scoperto che in questo risiede la principale

debolezza dello studio dei tempi. Da questa conoscenza gli operai hanno adottato la strategia per far « sembrare buoni » gli standards quando sono a loro favorevoli, per esempio, quando gli standards sono larghi, e la strategia di mettere in discussione gli standards quando non sono favorevoli, per esempio gli standards stretti. Perciò, in pratica, il primo obiettivo dello studio dei tempi, e cioè di stabilire gli standards di produzione, crea molti problemi, non soltanto in materia di standards di produzione e di paghe, ma anche in fase di programmazione e controllo della produzione.

Utilità di un piano di incentivi. — C'è stato un tempo, naturalmente, nello sviluppo della moderna industria, quando era importante avere un piano di incentivi basato sullo studio dei tempi. Questa situazione era giustificata dal fatto che quanto più si produceva, tanto più diminuiva il costo unitario per il produttore. Ma qual è la situazione adesso? Stiamo costantemente muovendoci verso un'era di sempre maggiore meccanizzazione ed integrazione delle operazioni produttive. Non c'è più bisogno di un alto volume di produzione su un piano individuale. Il volume di produzione di ogni singola unità lavorativa deve essere soltanto tale da poter alimentare la produzione della successiva unità, cioè il volume di produzione deve essere regolato da un'operazione all'altra.

Perciò quello di cui si ha bisogno, in un momento in cui l'industria sta sempre più meccanizzandosi, non è un metodo che stimoli l'operaio a lavorare intensamente, bensì un'esatta stima di ciò che si sta svolgendo in ogni punto del processo produttivo. Abbiamo bisogno di questa conoscenza perchè non possiamo permetterci di fermare la macchina B, per esempio, solo perchè non siamo stati capaci di valutare esattamente la produzione della macchina A e come questa produzione si svolga nel tempo. Abbiamo necessità di conoscere questi dati e perciò dobbiamo separare la funzione estimativa da quella valutativa trattando gli standards di produzione proprio come abbiamo dovuto separarli trattando di qualità.

L'industria automobilistica americana, per fare un esempio significativo, sperimentò per molti anni standards di produzione calcolati in base allo studio dei tempi. Questi standards suscitarono tali e tanti problemi del tipo sopra illustrato, che direzione e sindacati, di comune accordo, decisero di abolire tutti i piani di incentivi basati sullo studio dei tempi. Lo studio dei tempi è ancora usato nell'industria, ma soltanto per ottenere le informazioni utili alla programmazione della produzione. La stessa industria offre un buon esempio di operazioni che devono essere integrate: le linee di montaggio. Le parti della macchina devono pervenire ad un dato punto della linea ad un dato momento ed in una data quantità. Non

ha alcun senso se un operaio produce dieci unità quando quello successivo può soltanto produrne due.

Il criterio del « funzionamento ». — C'è un altro problema da prendere in esame, che è di ordine concettuale. Ogni qualvolta si propone una nuova idea, una nuova tecnica, la risposta comune è di citare una qualche variante del criterio: « Ma se funziona... », « lasciate le cose come sono », « ha funzionato nel passato ». Questo tipo di argomentazione ha un certo valore, ma solo sino ad un certo punto. Quando ci si trova di fronte a problemi fondamentali del tipo di quelli di cui abbiamo parlato poc'anzi, sembra semplicemente ragionevole esaminare la possibilità di trovare qualcosa che funzioni meglio.

Per di più c'è, in questo campo, un altro argomento in voga. Dal momento che i risultati dello studio dei tempi sono accettati, perchè cambiare i concetti e le tecniche? Anche se l'accettazione dei risultati fosse universale — cosa che non è — questo semplice fatto non sarebbe ancora sufficiente.

Il vero problema è questo: cosa dobbiamo fare se vogliamo avere una più efficiente tecnologia, se vogliamo avere più meccanizzazione, se vogliamo integrare le nostre operazioni? L'unica soluzione a questo problema è di sviluppare il ciclo di controllo che, basato sulla separazione delle funzioni base, sia capace di darci informazioni precise nello stesso senso del controllo di qualità.

Confronto tra i problemi di qualità e problemi degli standards produttivi. — In maggior dettaglio, qual è la relazione esistente tra il controllo della qualità e la determinazione di standards produttivi? In entrambi i casi si deve ottenere una standardizzazione preliminare. Tuttavia in materia di produzione non dobbiamo standardizzare soltanto la qualità ma anche tutte le altre variabili connesse con il processo produttivo. Possiamo arrivare a questo usando le tecniche dell'organizzazione aziendale per i problemi fisici e per mezzo della contrattazione collettiva e di altre tecniche affini per i problemi umani.

Questa standardizzazione è molto più ampia della corrispondente standardizzazione in materia di qualità. La qualità rappresenta soltanto una delle variabili presenti nel processo produttivo: la qualità è perciò una sotto-variabile della produzione. In più, la variabile qualità ha un campo di variazione molto più ristretto delle altre variabili. Questo si deve principalmente al fatto che la qualità è determinata da fattori più propriamente meccanici: i limiti di qualità sono, in genere, insiti nella macchina stessa. Invece la produzione è più direttamente soggetta all'intervento dell'operaio,

cosicchè, generalmente, si può dire influenzi la quantità di produzione molto più della quantità del prodotto. Inoltre l'operaio è più interessato nella produzione che nella qualità dal momento che egli è pagato in base al volume della produzione.

Applicazioni. — Causa la maggiore influenza delle variabili umane, la teoria del controllo di qualità ai problemi degli standards di produzione, deve essere fatta in maniera differente. Per esempio, non sarebbe utile usare gli stessi tipi di limiti di controllo adottati nel controllo di qualità. Tuttavia, i concetti che stanno alla base sono gli stessi in entrambi i casi.

Si prendono dei campioni, si usano certe formule per determinare se il processo — sia si tratti di qualità o di standards di produzione — può essere considerato stabile in un senso statistico ben definito. (In termini statistici questo vuol dire che si prendono dei campioni casuali da una popolazione omogenea). Questa è la chiave di tutto l'apparato analitico. Se esiste stabilità, possiamo fare precise stime circa la qualità o la produzione. In altre parole, possiamo dire che la standardizzazione esiste ad un livello più minuto, particolareggiato, cioè in un senso sottile « microscopico » e non semplicemente in senso « macroscopico ».

Perciò abbiamo dei criteri per determinare se il processo, per quanto riguarda gli standards di produzione, può essere considerato stabile o standardizzato in questo senso. D'altra parte, può capitare che il processo non sia stabile — statisticamente abbiamo un universo costante; in questo caso la standardizzazione in senso più minuto non esiste e, volendo usare la terminologia del controllo di qualità, diciamo che è presente una causa non accidentale. Tutti questi concetti sono equivalenti. Concettualmente si può perciò concludere che non esiste alcuna differenza tra le applicazioni in questi due campi.

E' utile ripetere che la principale ragione per cui i problemi relativi agli standards di produzione devono essere considerati in maniera diversa da quelli di qualità è che le variabili umane hanno qui un effetto più pronunciato. Dal momento che questo effetto è minimo sui problemi di qualità, ci interessano soltanto i risultati a lunga scadenza. Non siamo particolarmente interessati in ciò che accade questo pomeriggio o domattina; ma solo nel flusso di produzione considerato a lunga scadenza.

Perciò qui le tecniche sono improntate soltanto a considerazioni di lunga scadenza. Si preleva una serie di campioni durante un lungo periodo di tempo e quindi si giudica se si ha stabilità; da ultimo si fanno certe stime, di nuovo a lunga scadenza.

Nei problemi relativi agli standards di produzione sono pure interessanti le caratteristiche che si manifestano a lunga scadenza; stime a lunga scadenza sono infatti utili per pianificare la produzione e così via. Ma qui ci interessano anche risultati a breve scadenza. Mediante lo studio delle operazioni produttive, esteso non solo ad un periodo breve, si può imparare come il lavoratore organizza il proprio lavoro, come distribuisce la produzione durante la giornata, in altre parole possiamo imparare qualcosa circa i metodi di lavoro.

In questo tipo di problemi è interessante scoprire perchè alle nove del mattino le cose sono fatte in maniera diversa che alle tre del pomeriggio. Si può scoprire infatti che le prestazioni degli operai seguono certi modelli statistici; la conoscenza di questi fatti è utile per stabilire quello che l'operaio fa al posto di lavoro.

Di conseguenza, nei problemi produttivi ci sono due livelli di standardizzazione minuta. Uno è a lunga scadenza. Esso con un termine statistico equivalente può essere chiamato di grande stabilità e si applica alle operazioni considerate nel loro assieme per un lungo periodo. L'altro è a breve scadenza, e può andare statisticamente sotto il nome di stabilità locale. Si applica ai singoli lavoratori ed al loro comportamento lavorativo visto per un breve periodo. In tal modo si hanno tre livelli di standardizzazione della produzione: per primo abbiamo la standardizzazione grossolana e poi la standardizzazione minuta divisa in standardizzazione a breve ed a lungo termine.

Questi livelli di standardizzazione formano una specie di gerarchia, dove ogni livello dipende da quello precedente. Per poter parlare di grande stabilità, ad esempio, si deve aver raggiunto il livello di stabilità preliminare o grossolana. Senza questa non potremmo neanche prendere campioni significativi; tutto ciò che rivelerebbero i campioni sarebbe una mancanza di stabilità grossolana. Egualmente, in mancanza di stabilità a lungo termine, difficilmente possiamo aspettarci che esista una stabilità locale, per cui la condizione necessaria per indagare sull'esistenza della stabilità locale è l'esistenza della stabilità a lungo termine. In pratica, non si può avere la sicurezza assoluta di aver raggiunto la stabilità ad uno qualsiasi di questi livelli. Come si può, ad esempio, scoprire che non esiste stabilità ad un livello grossolano? Si può far questo solo studiando la situazione dal punto di vista della stabilità a lungo termine. Ugualmente, otteniamo delle informazioni sull'esistenza o meno della stabilità a lungo termine da studi di stabilità locale. Otteniamo cioè informazioni a diversi livelli che formano una gerarchia interattiva nel processo di in-

ferenza. Inoltre, studiato in tal modo il problema, possiamo vedere se esiste una standardizzazione grossolana, e soprattutto, vedere — cosa questa molto più importante — se questa esiste ad un livello economico. Così, sebbene il problema di studiare l'esistenza di una standardizzazione sia importante in sè, è anche importante, una volta stabilito che la standardizzazione esiste, determinare se questa sia ad un livello economico.

Criteri guida per l'azione. — Nel controllo statistico di qualità, primo interesse è quello di agire. I criteri di stabilità applicati a problemi di qualità, ad esempio, devono essere intesi come guida per l'azione. Questo però non è completamente vero nei problemi di produzione. Qui abbiamo due obiettivi, il primo dei quali è ancora di agire in un certo modo quando il processo non è stabile. Tuttavia, ci interessa anche ottenere delle informazioni non per un'azione immediata, ma per una a più lunga scadenza. Di solito non si prendono provvedimenti immediati circa metodi di lavoro confermati dalla pratica. Questo tipo di informazioni può essere invece utile a più lunga scadenza per l'addestramento degli operai. Si osservi che questo tipo di azione indiretta a lungo termine non ha analogie nel campo del controllo di qualità.

Accade sempre, ad esempio, che le caratteristiche produttive degli operai presentino variazioni non causali. La produzione sale e scende in un ben definito modo, modo che, secondo la teoria statistica, deve essere classificato come non casuale. Naturalmente, queste variazioni non sono causali. Esse sono prodotte da esseri umani che, per definizione, sono variabili finalizzate piuttosto che causali. Tuttavia, non si prende alcun provvedimento per questo, nè si vuole che gli esseri umani si comportino casualmente come delle particelle fisiche.

Noi prendiamo in considerazione questo comportamento non in vista di un'azione diretta, ma per un'azione pianificatrice a lungo termine. Ci riserviamo di agire direttamente solo quando la prestazione è tale per cui si possa pensare che l'operaio stia uscendo dai limiti stabiliti dalle prestazioni degli altri operai. Solo allora si potrebbero prendere dei provvedimenti, e per questi, si fa uso di criteri analoghi ai limiti di controllo.

Questi criteri devono essere basati su considerazioni pratiche e statistiche. Non si deve cercare di cambiare affrettatamente i modi di lavoro. Invece dobbiamo servirci della conoscenza delle persone addette al lavoro oggetto di studio per chiarire la distinzione tra ciò che dobbiamo considerare accettabile e ciò che dobbiamo cambiare.

Nel campo degli standards di produzione, quindi, si devono prendere più attentamente in considerazione le variabili umane. Non ci si deve ac-

contentare di un uso semplicistico e dottrinario delle formule, cosa che capita frequentemente nel controllo di qualità. Nel controllo di qualità non ha molta importanza se i criteri applicati sono troppo corretti, in vista del fatto che vi sono pochi costi umani. Per quanto riguarda gli standards di produzione dobbiamo essere molto attenti per evitare costi umani troppo alti e quindi si debbono sviluppare criteri basati sulle necessità e abilità umane e sugli scopi propri dell'ambiente studiato. In definitiva, quello che si vuole qui affermare è che, quando sono coinvolte variabili umane, ci può facilmente essere uno stato di superstabilità. Dato che ci si trova in presenza di una pianificazione umana finalizzata è possibile ottenere un grado di stabilità maggiore di quello che si può trovare nel controllo di qualità. E' proprio perchè non vogliamo eliminare la condotta umana dalla pianificazione che si deve stare attenti ad ammettere nelle prestazioni di lavoro un certo ammontare di non casualità. I nostri criteri debbono permettere questo in considerazione dei valori sociali: e questi criteri devono anche tenere in considerazione il punto di vista direzionale, perchè è solo in questo modo che si può ottenere una piena utilizzazione delle capacità degli operai nel loro ambiente di lavoro.

Conclusioni. — Alcune delle idee sopra illustrate sono state già accettate nel campo della produzione, almeno sino ad un certo punto. Ad esempio, il cosiddetto metodo delle osservazioni sparse, che richiede l'applicazione di alcuni dei concetti di cui sopra al problema della misura delle interruzioni.

La ragione per cui questi concetti sono stati accettati in questo campo e non nel campo degli standards di produzione, consiste proprio nel fatto che l'analisi della produzione è fatta allo scopo di stabilire le retribuzioni. Non c'è ragione per cui questa metodologia applicata con tanto successo allo studio delle interruzioni, non debba essere applicata con altrettanto successo allo studio degli standards di produzione.

ADAM ABRUZZI (*)

Hoboken, N. J., Stevens Institute of Technology.

(*) Professore titolare della Cattedra di Organizzazione Aziendale presso lo Stevens Institute of Technology, Hoboken, N.J., U.S.A. - L'argomento oggetto di questo articolo è trattato con più ampi particolari nel libro dello stesso autore, *Work Workers and Work Measurement*, Columbia University Press, 1956. La traduzione dell'articolo è dovuta al Dott. Severo Mosca.

IL « PERIODO SOSPETTO » IN CASO DI FALLIMENTO SUCCESSIVO A CONCORDATO PREVENTIVO (*)

Si sono avute in questi anni le prime sentenze posteriori alla nuova legislazione su un problema, dibattuto già in precedenza, di indiscutibile rilevanza giuridica e pratica. Anche la dottrina, come sempre, ha raccolto l'occasione offerta dai « casi », e ne è rinata la vecchia controversia. Gli argomenti a favore così dell'una come dell'altra tesi sono ormai « fissati », e sembra opportuno tentarne un breve riepilogo, premettendo che questo è uno dei campi in cui è maggiormente auspicabile l'intervento del legislatore (come è avvenuto in Germania, con la norma citata nella nota bibliografica).

Il quesito, in sintesi, è questo: se la dichiarazione di fallimento è preceduta dal processo di concordato preventivo, l'anno o il biennio che l'art. 67, a seconda dei vari atti da tale norma previsti, fissa come « periodo sospetto », decorre dalla sentenza dichiarativa di fallimento, ovvero dal decreto di ammissione al concordato (o, secondo altri, dalla presentazione del relativo ricorso)?

Gioverà richiamare alcuni principii del diritto fallimentare che possono contribuire a rendere più chiari i termini della questione.

(*) Sul problema v., nel vigore della nuova legge fallimentare, TRAVI, *Giur. it.*, 1956, I, 2, 791, in nota a App. Milano, 26 luglio 1955 (pubblicata anche, con nota redazionale, in *Riv. dir. comm.*, 1955, II, 383) e *ibid.*, 1956, I, 2, 939; AZZOLINA, *ibid.*, 1956, I, 2, 620, in nota a Trib. Firenze, 16 maggio 1955; Cass., 27 ottobre 1956, n. 3981, *ibid.*, 1957, I, 1, 702; App. Firenze, 17 agosto 1955, in *Giur. tosc.*, 1955, 683; Trib. Busto Arsizio, 30 luglio 1954, in *Riv. dir. comm.*, 1955, II, 71, con nota redazionale; SATTA, *Istituzioni di dir. fall.*, quarta ed., Foro italiano, Roma-Bologna, 1953, 390; BRUNETTI, *Dir. concors.*, seconda ed., Cedam, 1944, 313; BINAZZI, in *Dir. fall.*, 1942, I, 137; DE MARCO, in *Dir. fall.*, 1953, II, 319; PROVINCIALI, *Man. di dir. fall.*, II, terza ed., Giuffrè, 1955, 1149, 1153; DE SEMO, *Dir. fall.*, Firenze, 1948, 468 (con AZZOLINA il solo, degli autori citati, favorevole alla interpretazione restrittiva, cui aderiscono in giurisprudenza

E' noto che il fallimento trova il suo presupposto obiettivo nello stato di insolvenza (o incapacità « di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni », secondo l'art. 5 cpv. l. fall.) in cui versa l'imprenditore commerciale (e il presupposto soggettivo sta, appunto, nella qualità di imprenditore commerciale, escluso il piccolo imprenditore). Il medesimo presupposto sta alla base anche dell'altro processo esecutivo concorsuale, il concordato preventivo.

E' pure noto che, abbastanza spesso, si verifica nella pratica il fenomeno della c. d. consecutività del fallimento al concordato preventivo. Accade che un imprenditore, conscio di trovarsi in istato di insolvenza, ma nondimeno convinto di poter ricavare dal realizzo dei suoi beni una somma di denaro sufficiente al pagamento di una certa percentuale ai creditori chirografari, ricorra per l'ammissione al concordato. Può essere una mera illusione: ma può accadere tuttavia che il Tribunale, non sufficientemente attento nel vaglio dell'istanza, o magari tratto dolosamente in inganno, ammetta l'imprenditore al concordato preventivo. Presto o tardi, se le condizioni sostanziali per tale procedura mancavano, lo si constata, col risultato necessario della dichiarazione di fallimento: se infatti il concordato — che anch'esso, si ripete, presuppone lo stato di insolvenza — non viene adempiuto, non vi è motivo di proseguire in questa procedura di favore per il debitore, e la conseguenza è il fallimento.

In tali casi si pone il problema oggetto di queste note. L'art. 67 dichiara revocabili — con distribuzione dell'onere della prova diverso caso per caso, sul che non è qui il luogo di dilungarsi — una serie di atti compiuti dal fallito nell'anno, o nel biennio, anteriore *alla dichiarazione di fallimento*. Non interessa neppure indagare quale sia il c. d. fondamento dell'azione revocatoria così prevista: generalmente lo si fa constare nella esigenza della *par condicio creditorum*. La sentenza dichiarativa di fallimento accerta una situazione di decozione che certamente preesisteva (an-

Trib. Busto Arsizio, App. Milano, App. Firenze, citt.). Per la dottrina e giurisprudenza formatasi sulla vecchia legislazione, rinviando per ulteriori riferimenti agli scritti ora richiamati, basterà ricordare CANDIAN, *Il proc. di conc. prev.*, Cedam, 1937, 288, e in *Riv. dir. comm.*, 1936, II, 517; NAVARRINI, *Istituz. di dir. fall.*, n. 158; BONELLI, *Fallimento*, III, Milano, 1939, 516; Cass., 4 febbraio 1936, n. 424, in *Riv. dir. comm.*, 1936, II, 283, con nota favorevole di LORDI, e in *Foro it.*, 1936, I, 789 (nel senso della decorrenza dal concordato); VIVANTE, *Giur. it.*, 1936, IV, 115; BOLAFFIO, *Conc. prev.*, Torino, 1932, 198; ILARDI, in *Foro it.*, 1936, I, 650 (favorevoli alla tesi opposta). Nel diritto tedesco la questione è positivamente risolta nel senso della decorrenza dal concordato: Vergleichsordnung, 26 febbraio 1935, § 103, c. 3.

che se non sempre è agevole dire da quanto tempo). Poichè è giusto che i creditori del fallito fruiscano della parità di trattamento; e poichè, secondo si può logicamente presumere, molti dei terzi entrati in rapporti col fallito negli ultimi tempi anteriori al fallimento sapevano di trattare con un imprenditore in istato di insolvenza, e di trarne un vantaggio nei confronti degli altri, si stabilisce che tali « atti pregiudizievoli ai creditori » vengano revocati. Perchè alla revoca si faccia luogo è però necessario che sia provata nel terzo la c. d. *scientia decoctionis*, vale a dire la conoscenza dello stato di insolvenza in cui versava l'imprenditore poi fallito. E poichè d'altra parte non si può tenere indefinitamente in sospeso gli atti in questione, con grave nocumento della certezza dei rapporti giuridici e della « speditezza dei traffici », la legge pone un limite temporale di revocabilità, limite che è, secondo i casi, di uno o di due anni. Al di là di tale limite — e salvo il rimedio della revocatoria ordinaria (artt. 66 l. fall., 2901 cod. civ.) — l'atto diventa inattaccabile.

* * *

Queste premesse sono sufficienti a far comprendere la importanza pratica del problema. Che il termine (annuale o biennale) decorra dalla data della sentenza dichiarativa di fallimento, ovvero da quella del decreto di ammissione al concordato preventivo (o dell'istanza per l'ammissione), può avere conseguenze di grande rilievo, se si riflette che, spesso, il processo di concordato si prolunga per diversi mesi o addirittura anni prima di sfociare nel fallimento, e se si considera inoltre che sovente l'imprenditore conscio di un prossimo crollo si preoccupa di tacitare i creditori più « fastidiosi », con evidente danno degli altri.

Le tesi affacciate in argomento sono sostanzialmente due, anche se una di esse si scinde a sua volta in altre due. Quel che si tratta di stabilire è se il computo del periodo sospetto continua a decorrere dal fallimento, o se il precedente concordato ha qualche rilievo in proposito.

L'opinione, per così dire, « formalistica » si fonda essenzialmente sul tenore dell'art. 67. Un altro argomento di natura formale, per vero non perspicuo, è stato portato dal Tribunale di Busto Arsizio nella sentenza citata. Secondo tale argomento, poichè la disciplina del concordato preventivo non richiama le norme sulla revocatoria fallimentare, il problema non si porrebbe neppure. In realtà (e lo ha osservato anche la Corte milanese pur confermando la sentenza in questione) la considerazione non regge. Non si tratta infatti di stabilire se la revocatoria fallimentare possa essere esperita anche in regime di concordato, bensì di chiarire da quale

data decorra il computo del periodo sospetto se il fallimento è stato preceduto dal concordato preventivo.

Ben più rilevante, invece, l'argomento — che è poi quello usuale dei sostenitori della tesi ora riassunta — desunto dal testo dell'art. 67 l. fall. Ivi si fissa la decorrenza (a ritroso) del termine annuale o biennale nella data della sentenza dichiarativa di fallimento. Dice testualmente la legge che sono revocati (alle condizioni che si presumono note) gli atti compiuti dal fallito nell'anno o nei due anni anteriori *alla dichiarazione di fallimento*. La norma, dunque, è chiara ed esplicita. D'altra parte, in materia eccezionale, com'è quella della revocatoria fallimentare, non può farsi luogo ad applicazione analogica della norma contenuta nell'art. 67 l. fall. : col risultato che, non distinguendo quest'ultima il caso (per così dire) del fallimento « originario » da quello del fallimento consecutivo a concordato, viene negata anche nel secondo una decorrenza del termine suddetto diversa da quella della dichiarazione di fallimento.

I fautori della tesi restrittiva si trovano poi discordi circa il fondamento della loro comune soluzione. Alcuni (così la Corte d'appello di Milano nella sentenza richiamata) ritengono di trovarsi di fronte ad una disarmonia del sistema, tuttavia non eliminabile data la lettera dell'articolo 67. Altri cercano invece una giustificazione a tale disarmonia, osservando (AZZOLINA, *op. loc. cit.*) « che l'annullamento degli atti di disposizione compiuti dall'imprenditore dissestato entro un certo periodo di tempo anteriore alla dichiarazione di fallimento, se giova alla tutela della *par condicio*, opera però un profondo sconvolgimento di rapporti che hanno già trovato la loro sistemazione, mentre di due esigenze egualmente degne di considerazione (la tutela dei creditori da una parte e la cessazione di stabilità economico sociale dall'altra) bisogna trovare un giusto temperamento, che non può essere altrimenti fornito se non dalla limitazione nel tempo della retroattività degli effetti del fallimento. Un anno, due anni anteriori alla dichiarazione di fallimento costituiscono già un termine abbastanza lungo e adeguato alla tutela creditoria; se per effetto della precorsa instaurazione della procedura di concordato preventivo, quei termini dovessero ulteriormente allungarsi (e l'allungamento potrebbe essere di proporzioni impensate, come, ad esempio, di altri uno, due o più anni), ne deriverebbe la possibilità di mettere nel nulla con la revoca atti di disposizione che risalgono a molto tempo prima della dichiarazione di fallimento ». Nè si può accogliere l'opposto argomento che il decorso a ritroso del biennio o dell'anno dovrebbe computarsi dal giorno in cui è certo lo stato di insolvenza. Esso è « smentito dal sistema della

legge attuale la quale abbandonando il criterio seguito dal diritto anteriore, che faceva capo con l'istituto della retrodatazione alla data di cessazione di pagamenti, ha preferito indicare dei lassi di tempo fissi e predefiniti (un anno, due anni) i quali possono peccare di volta in volta per eccesso o per difetto, nella delimitazione del tempo, precedente alla dichiarazione di fallimento, in cui può essersi verificato lo stato d'insolvenza. La legge attuale, in altre parole, ha voluto attenersi ad un criterio empirico, che induce l'inefficacia di certe categorie di atti a seconda del momento in cui sono stati compiuti, anche se tale momento potrebbe in realtà non avere una diretta relazione con lo stato d'insolvenza che ha determinato il fallimento ».

* * *

Sono rilievi, come ognuno può constatare, di un certo peso, ed uno particolarmente, quello letterale, tanto forte da apparire forse decisivo. D'altro canto, la soluzione opposta — condivisa dalla maggioranza della dottrina e, ora, anche dall'unica sentenza in termini del Supremo Collegio — appare a sua volta fornita di solidi argomenti.

Anzitutto, si dice, appare dubbia la eccezionalità delle norme che disciplinano la revocatoria fallimentare (e su questa proposizione appare forse meno facile il consenso); ma, in ogni caso, nulla vieta che l'interpretazione proposta si debba considerare estensiva — e dunque ammessa anche per una norma eccezionale — piuttosto che analogica.

Nella sostanza, poi — si osserva — la decorrenza dal concordato « si basa sui principii fondamentali in tema di revocatoria fallimentare » (cfr. a questo proposito soprattutto la prima delle due citate note di TRAVI). Detta azione, strutturata sulle esigenze del processo esecutivo concorsuale, ha un duplice presupposto, oggettivo e soggettivo. Ora : « quanto all'elemento oggettivo, ha riguardo allo stato di insolvenza, all'impotenza cioè ad attuare, in modo generale, ordinato e completo, il soddisfacimento dei debiti : circostanza di carattere generale, collettivo, e non particolare, ciò che appare in stretta connessione con le caratteristiche del processo di fallimento. Quanto all'elemento soggettivo, esige la conoscenza dello stato di insolvenza, non tanto nel debitore (nel quale tale conoscenza deve ritenersi, nel nostro sistema, presunta *iuris et de iure*, per usare una vecchia terminologia, o, se si vuole, irrilevante), quanto nel terzo (acquirente a prezzo vile, creditore favorito) : anche questa è una circostanza di carattere generale, collettivo. E' lo stato di insolvenza, che rende pregiudizievole un atto o negozio idoneo a menomare il patrimonio del debitore : ad

esso, nella sua oggettiva esistenza e nella correlativa conoscenza da parte del terzo, la legge si richiama. E, nell'applicazione di questi principii, essa, o prescrive che sia determinato, con provvedimento giudiziale, il momento a cui risale in fatto l'insolvenza, poi giudizialmente dichiarata, affinché fino a quel momento possano estendersi le revocatorie (vecchio sistema, della « retrodatazione » giudiziale), o determina essa stessa, una volta per tutte, a quando deve farsi risalire l'insolvenza (sistema attuale, che potremmo dire della « retrodatazione legale »).

Dies a quo, nel computo (a ritroso) dei termini che sono, per ciò, posti dalla legge fallimentare, e, certamente ed anzitutto, quello della sentenza dichiarativa di fallimento. Ma essa è assunta a tale funzione in quanto accertamento formale, giudiziale, dello stato di insolvenza, che in fatto preesisteva, la cui esistenza effettiva, materiale è la causa, ed il presupposto, della reazione dell'ordinamento agli atti e negozi lesivi.

A questo punto, può constatarsi che il concordato preventivo è senza dubbio un equivalente del fallimento: particolarmente, esso procedimento esecutivo concorsuale, come il fallimento, muove dalla constatazione giudiziale dell'insolvenza (preesistente) del debitore, constatazione che si concreta nel decreto di ammissione a concordato (e poi nella sentenza di omologazione). Fra i due processi esecutivi esistono divergenze fortissime, ma sempre particolari e qui irrilevanti. L'insolvenza che dà luogo a concordato deve consentire ancora il soddisfacimento dei creditori entro certi limiti (il che non toglie che sia insolvenza: l'intensità e rovinosità maggiore o minore di questa non ha rilievo); deve accompagnarsi ad uno stato di meritorietà (che può sussistere anche nel fallito); ecc. Ma si tratta sempre di insolvenza; le differenze di quantità non contano; distinzioni di qualità o di grado non sono ammesse.

E' tanto vero ciò che, se fosse ammesso nel sistema il solo fallimento, e non anche il concordato preventivo, il debitore insolvente, che oggi viene ammesso a concordato, cadrebbe in fallimento!

Se l'insolvenza determina la proponibilità della revocatoria fallimentare; se la dichiarazione di fallimento costituisce termine *a quo* per il computo del periodo sospetto esclusivamente in quanto costituisce accertamento formale e giudiziale dell'insolvenza, che avverrà nel caso di processo di fallimento sorto « consecutivamente », sulle ceneri di un non concluso (almeno, non eseguito) concordato? In questo caso, abbiamo due provvedimenti giudiziali; ammissione a concordato, dichiarazione di fallimento; il primo accerta l'insolvenza come il secondo (potremmo, per amor di polemica, dire meglio del secondo, che dovrà accertare piuttosto

l'inesistenza e la scomparsa di condizioni specifiche del processo di concordato). E' quanto meno logico ammettere che, in questo caso, sia la data del primo provvedimento a costituire il *dies a quo*.

La legge deve essere interpretata, e cioè studiata a fondo, con riguardo alla funzionalità di quella macchina per far convivere gli uomini, che è il diritto. La dichiarazione di fallimento è assunta a termine di decorrenza in quanto accertamento dell'insolvenza; in sostanza, la legge, dove dice dalla « dichiarazione di fallimento » (nell'art. 67 legge fall.) dice ' dichiarazione giudiziale di insolvenza ' » (TRAVI, *op. ult. cit.*).

Con questo ragionamento, non si fa d'altronde che applicare al caso del fallimento consecutivo al concordato la medesima regola dettata, in tema di liquidazione coatta amministrativa, dalla legge stessa : è infatti ivi stabilito (artt. 203, 195, 202 l. fall.) che il *dies a quo* per l'esercizio delle azioni revocatorie è costituito dall'accertamento giudiziale dell'insolvenza, che pure non è una dichiarazione di fallimento : altra applicazione di un principio per cui, fondandosi la revocatoria fallimentare sull'esistenza dello stato di insolvenza, una volta (e comunque) accertata questa, il computo del periodo sospetto rimane definitivamente fissato, pure se, per l'esercizio dell'azione, occorra un ulteriore requisito, e cioè una contemporanea o successiva dichiarazione di fallimento.

La tesi di fondo sta nelle riferite proposizioni; ma non si esaurisce in esse. Dev'essere ancora rilevato (Cass., 27 ottobre 1956, n. 3981, cit.) che « la facoltà concessa all'imprenditore in istato di insolvenza di domandare il concordato preventivo, potrebbe invero trasformarsi in un espediente per procrastinare la dichiarazione del fallimento e sottrarre così alla revoca gli atti anteriormente compiuti in frode alla massa dei creditori ».

Rimangono, a favore dell'opinione « formalistica », le già viste considerazioni di opportunità, consistenti nell'esigenza di dare una certa stabilità nel tempo ai rapporti giuridici, senza lasciarli indefinitamente sospesi. Osserva al proposito la Cassazione : « non vale opporre che l'esigenza, anche in questo caso, di far decorrere i termini per la proposizione delle azioni revocatorie fallimentari dalla data di dichiarazione di fallimento, potrebbe trovare giustificazione nell'intento di non lasciare troppo a lungo incerta la condizione di coloro che, in epoca anteriore all'inizio della procedura di concordato preventivo, abbiamo avuto rapporti di affari con il fallimento. Il prolungarsi di tale stato di incertezza non è fenomeno che si accompagni unicamente alla tardività di un fallimento dichiarato in seguito a revoca o ad annullamento del concordato preventivo, mentre, come conseguenza dell'accertato stato di insolvenza dell'imprenditore, ben

avrebbe potuto esser dichiarato fin dall'inizio della procedura stessa. Anche il concordato successivo non fa che prolungare tale stato di incertezza, ove, dopo un periodo di tempo più o meno lungo, venga risolto o annullato e, con la riapertura del fallimento, vengano riproposte le azioni revocatorie già iniziate e interrotte per l'effetto del concordato ».

* * *

Lo stesso più recente sostenitore della tesi estensiva (TRAVI, *op. ult. cit.*) si è però proposto una obiezione. « Una difficoltà pratica osterebbe all'accoglimento della nostra tesi. Ammessa questa, relativamente agli atti e negozi lesivi precedenti il concordato, deve pur soggiungersi che, per gli atti e negozi lesivi successivi all'omologazione del concordato il termine decorrerà sempre dal fallimento. Se quest'ultimo venisse dichiarato oltre un anno dall'omologazione, ci si potrebbe trovar di fronte ad atti e negozi che, compiuti nel periodo intermedio fra omologazione e scadere dell'anno dal fallimento, sfuggirebbero alla revocatoria: si creerebbe una « terra di nessuno » nel tempo, del tutto irrazionale ».

Il rilievo ha un certo peso, e non può essere svalutato. Si deve d'altro canto tenere presente (osserva ancora TRAVI) che una analoga incongruenza esiste nella medesima legge fallimentare per il caso di riapertura del fallimento, consegua questa sia al reperimento di nuove attività (art. 121), sia alla risoluzione o annullamento del concordato fallimentare. Anche in queste ipotesi, si presenta una « terra di nessuno » fra la prima sentenza (dichiarativa di fallimento) e la seconda (di riapertura), perchè per la revoca di atti compiuti nel periodo intermedio il termine decorre dalla data della riapertura: « eppure, per le vecchie azioni revocatorie, proposte e poi « interrotte » dal concordato, il termine rimane quello della prima sentenza di fallimento: esse, infatti, possono venire « riproposte », cioè riprese così com'erano (art. 140, comma 2) ».

L'obiezione finisce così col diventare un argomento a favore della soluzione che dovrebbe confutare. Lo riconoscono sostanzialmente anche i fautori dell'opinione opposta, pur cercando di giustificare la speciale disciplina fatta al caso della riapertura come una peculiarità propria di esso, non estensibile ad altre ipotesi.

* * *

Non è compito di questa *Rassegna* prendere posizione sul problema, molto più quando esso è così obiettivamente arduo. Non si può nondimeno

non ritenere più consona al sistema ed al suo spirito la soluzione più liberale, per la quale anche il decreto di ammissione a concordato, valendo come dichiarazione giudiziale di insolvenza, può fungere da *dies a quo* per il computo del periodo sospetto, a condizione beninteso che segua la dichiarazione di fallimento.

Se si accetta tale tesi, bisogna affrontare un ultimo quesito: il *dies a quo* decorre dalla data del decreto di ammissione alla procedura di concordato preventivo, o da quella in cui è stata presentata dall'imprenditore in istato di insolvenza l'istanza di ammissione? Il punto è controverso, senza essere peraltro molto approfondito. Fra le sentenze e gli autori citati nella nota che lo esaminano, accettano la prima soluzione la Cassazione, cit., (senza però motivare); BRUNETTI, DE MARCO, CANDIAN, *opp. locc. citt.*; aderiscono alla seconda PROVINCIALI, NAVARRINI e il Tribunale Firenze, citt. Forse preferibile quest'ultima tesi, dato che gli effetti del decreto di ammissione al concordato preventivo retroagiscono alla data di presentazione della relativa istanza.

(I. U. B.)

IL MERCATO DEL DANARO A NEW YORK E IN CANADA

New York.

1. — Ulteriori misure sono state prese nel mese di Aprile dalla Federal Reserve che ha proseguito nella sua opera di creare condizioni « più facili » di denaro, aventi lo scopo di assicurare sin d'ora la creazione di un « ambiente » monetario-creditizio che certamente sta giocando la sua parte nel facilitare la ripresa dell'economia. Ovviamente, le misure in campo monetario — che ormai si riconosce da tutti essere più efficaci quando si tratti di controllare stati inflazionistici dell'economia — da sole non bastano a provocare quei cambiamenti atti a rovesciare il ciclo recessivo e la ripresa del ritmo produttivo. Esse però sono necessarie perchè, come dicevamo, creano « l'ambiente » monetario e creditizio che faciliterà — quando le forze competitive del mercato e le misure governative riusciranno a rovesciare finalmente il ciclo discendente dell'economia — la ripresa economica che dovrà, per riprendere e mantenere un passo ascensionale, necessariamente ricorrere alle facilitazioni del mercato monetario e creditizio. Il 17 aprile infatti veniva annunciata dalle autorità monetarie :

a) un'ulteriore riduzione del tasso ufficiale di sconto dal 2 1/4% all'1 3/4% per i distretti sotto la giurisdizione della Federal Reserve di New York, Philadelphia, Chicago, St. Louis e Minneapolis. Analoghe decisioni vennero nei giorni seguenti rese pubbliche dalle altre F. R., unica eccezione quella di Dallas che alla fine del mese era ancora sul 2 1/4%;

b) una nuova riduzione dei margini legali di riserva a fronte dei depositi a vista per le sole banche in città sedi di « central reserve banks » e cioè New York e Chicago e per le banche in città sedi di « reserve city banks » : i nuovi margini sono così risultati rispettivamente essere del 18% e 16 1/2%. Immutati sono rimasti quelli — pari all'11% — per le « country banks » nonchè il margine da mantenere indistintamente a fronte dei depositi vincolati, pari al 5%. Le misure di cui sopra hanno libe-

rato all'incirca altri 450 milioni di dollari che, aggiunti al miliardo già liberato con i precedenti due abbassamenti di margini, danno un totale di circa \$ 1.5 miliardi di nuove riserve messe a disposizione del sistema bancario.

Dette misure hanno contribuito a mantenere, anzi a migliorare, il già notevole grado di liquidità di cui ormai le banche godono da qualche mese. Alla fine del mese la « riserve libere » sono ammontate a una media di \$ 536 milioni, punta massima finora registratasi dalla fine del 1954. La F. R. è anche intervenuta sul mercato aperto con operazioni di acquisto di titoli per \$ 156 milioni e alla fine di aprile è risultato che il portafoglio di titoli a mani della F. R. è diminuito dalla fine del dicembre scorso di soli 18 milioni di dollari contro ben \$ 1.4 miliardi di cui la F. R. s'alleggerì nel corrispondente periodo 1957 e \$ 1.1 miliardi nello stesso periodo 1956.

D'altra parte però le banche commerciali hanno « perduto » nel mese circa 450 milioni di dollari di riserve a causa dell'esodo di oro dal Paese a seguito della conversione in detto metallo da parte di banche centrali straniere di parte delle loro disponibilità in dollari tenute sotto forma di depositi presso le banche commerciali. Dovremmo anzi dire al riguardo che l'esodo di oro a questo titolo, da metà febbraio a fine aprile, è assommato alla rispettabile cifra di 750 milioni circa di dollari, che ha d'altra parte quasi annullato così l'influsso di oro, per oltre \$ 800 milioni, verificatosi nel 1957.

2. — Le misure prese nei mesi scorsi dalle autorità monetarie hanno indubbiamente favorito l'incremento, pari a circa \$ 6.5 miliardi, verificatosi dalla fine dello scorso anno nelle cifre relative ai prestiti ed investimenti delle banche commerciali, contro un aumento di meno di \$ 2 miliardi verificatosi nel corrispondente periodo di tempo nel 1957. Il grosso della cifra su riportata per circa \$ 5.2 miliardi è costituito però dagli investimenti in titoli governativi ed altri titoli effettuati dalle banche che stanno ricostituendosi ovviamente quella liquidità che era stata così severamente intaccata negli ultimi anni dalle pressanti richieste creditizie della clientela; \$ 1.3 miliardi circa rappresentano un incremento nella cifra dei prestiti, ma anche qui occorre dire, per la verità, che detta cifra riguarda prestiti fatti a brokers a dealers a fronte di operazioni su titoli. In sostanza dunque, le banche si sono finora preoccupate, come dicevamo, di ricostituirsi quella liquidità e crearsi quelle riserve primarie e secondarie con le quali esse potranno fronteggiare le richieste della clientela quando l'economia riprenderà il suo ritmo ascensionale. Se infatti guardiamo alle

cifre relative ai crediti commerciali e industriali notiamo che dalla fine dell'anno queste sono diminuite di circa due miliardi di dollari. In leggero declino risultano anche i crediti al consumo che dalla fine dello scorso anno sono diminuiti di circa \$ 300 milioni (come noto della spettacolosa cifra complessiva di crediti al consumo pari a circa \$ 34 miliardi in essere a fine scorso anno, la parte finanziata direttamente dalle banche era pari ad un terzo). L'aumento, di cui sopra detto, relativo alle cifre « prestiti ed investimenti » si riflette altresì nelle cifre relative ai depositi a vista, vincolati e a risparmio: in verità dovremmo dire che esso si è finora riflesso solo nella cifra dei depositi vincolati e a risparmio, saliti dal principio dell'anno da \$ 25.5 a \$ 26.9 miliardi a fine aprile (aprile 1957: \$ 23.1 miliardi), giacchè i depositi a vista sono rimasti pressochè stazionari, con tendenze al declino, sui \$ 55.3 miliardi (aprile 1957. \$ 55.8 miliardi). D'altra parte, pur non essendo a vista, anche i depositi vincolati e a risparmio possono convertirsi, su richiesta, in depositi a vista e pertanto in denaro spendibile.

3. — La diminuzione nelle cifre dei prestiti commerciali e industriali ben rispecchia l'attuale stato recessivo dell'economia, caratterizzato da una sensibile diminuzione (pari al 13% nei confronti del 1957) delle spese di investimento di capitale in impianti industriali nonchè dall'accelerato ritmo nella riduzione delle scorte aziendali che ha mantenuto finora una velocità pari a circa \$ 7 miliardi l'anno. In linea con la politica delle autorità federali, le banche annunciarono nel mese scorso la riduzione dal 4% al 3 1/2% del « prime rate » nonchè del tasso su prestiti a brokers e dealers garantiti da titoli azionari. Anche questo è un ulteriore passo verso condizioni di « easier money » anche se esso non necessariamente sta a significare una diminuita prudenza e selettività messe finora in atto dalle banche nel concedere crediti ai loro clienti. D'altra parte, le banche dovevano meglio allineare i loro tassi a quelli prevalenti dei tassi dei titoli a breve sul mercato, tutti in netta e costante diminuzione. Ciò vale per i bills del tesoro terminati però alle ultime aste del mese in leggero aumento con un tasso dell'1.367% (nei confronti dell'1.074% alla prima asta del mese), nonchè per i tassi delle accettazioni bancarie e della carta commerciale che vennero ridotti rispettivamente di 1/4% e 3/8%, cosicchè i prezzi risultarono dell'1 1/2 - 1 3/8% per le accettazioni, dell'1 3/4% per la carta 4 - 6 mesi e dell'1 1/4% per la carta delle « sales finance companies », ridotta anch'essa per ben due volte nel mese di 1/8 e 1/4%. I mercati dei titoli obbligazionari sono stati particolarmente attivi nel mese con un grosso volume di nuovi titoli offerti al pubblico, sottoscritti

agevolmente ma a tassi declinanti di reddito. Anche i \$ 3.9 miliardi di « notes » 2 5/8% scadenti febbraio 1963, offerti dal Tesoro per rastrellare denaro fresco, vennero accolti con successo e registrarono un notevole volume di sottoscrizioni.

Canada.

1. — Le elezioni politiche tenutesi nei primi d'aprile e la schiacciante vittoria dei Conservatori hanno avuto come immediato risultato benefico la formazione di un Governo che può contare su una sufficiente maggioranza per mettere in atto e far approvare le necessarie misure atte a correggere la presente recessione. Nel campo della politica economica e finanziaria ci si aspetta, dopo l'impasse di nove mesi, delle misure più decise anche nei riguardi dei rapporti attuali fra Canada e Stati Uniti nelle questioni di interesse comune fra i due Paesi (investimenti americani, tariffe, ecc.).

I mesi di marzo e aprile non hanno portato mutamenti nel campo dell'economia che possano dare adito a ritenere che il ciclo recessivo sia stato rovesciato, anche se alcuni indici sono risultati leggermente migliorati: produzione industriale in leggero aumento (acciaio, automobili), lo stesso dicasi per la costruzione di case per abitazione; buone le cifre relative alle vendite nei department stores, leggera diminuzione nella disoccupazione operaia, ecc. Ma giustamente si pone in evidenza la correlazione di detti indici alla congiuntura stagionale e alle festività pasquali del mese scorso.

2. — Nel campo monetario, la politica della Bank of Canada è quella di « active ease », volta a creare le condizioni per una moderata ricostituzione delle riserve bancarie, che si ritiene saranno comunque oggetto di attento esame ed osservazione da parte della Banca Centrale, certamente poco propensa ad un risorgere del processo inflazionistico considerato sempre come il nemico pubblico numero uno.

Nonostante che il tasso ufficiale di sconto canadese sia stato solo di poco superiore a quello di New York, si è registrata nel mese una notevole domanda di finanziamenti da parte di aziende canadesi sul mercato di New York che ha causato una nuova ascesa del premio del dollaro canadese (versus dollaro USA) che ha toccato a metà mese il 3.1% (punta massima raggiunta dal premio fu nell'agosto scorso quando essa toccò il 6%). E' ritenuto probabile che dato che i fondi « domestici » saranno assorbiti dalle operazioni e necessità del Governo, le ditte canadesi dovranno ancora rivolgersi in futuro al mercato USA e continuare a pagare alti premi. Anche alcune municipalità e provincie dovranno forse ricorrere

nei mesi venturi al mercato USA : il che gonfierà ancora di più il già elevato volume di interessi e dividendi dovuti dai canadesi a non residenti e che attualmente si aggira sopra ai 600 milioni di dollari, di cui $\frac{1}{3}$ è rappresentato da pagamenti di interessi su bonds venduti sul mercato di New York e il resto rappresenta pagamenti di dividendi e profitti dovuti dalle affiliazioni canadesi alle Case madri estere (in massima parte americane). Tutto ciò non può ovviamente facilitare per il momento il raggiungimento di quel maggiore stato di indipendenza economica dall'estero propugnato dal Governo Conservatore, anche se si riconosce in fondo da tutti che gli interventi del capitale americano hanno favorito ed accelerato lo sviluppo economico, il processo di industrializzazione e lo sfruttamento delle ricchezze del sottosuolo canadese in questi ultimi anni. E' stata data ampia pubblicità al riguardo al Gordon Report che ha affermato essere ancora il 90% delle risorse naturali del Paese del tutto inesplorate ed intatte e che pertanto non ci si dovrebbe preoccupare troppo del fatto che la parte del leone dell'attuale 10 per cento sia nelle mani di interessi stranieri.

3. — Mentre i prezzi dei titoli lunghi governativi si sono mantenuti fermi nel mese, più oscillanti sono risultate le quotazioni dei titoli a medio e breve termine. I bills del Tesoro hanno toccato una punta minima alle aste del 24, segnando l'1.37%. L'avvenimento principale sul mercato finanziario è stato comunque rappresentato dall'offerta da parte del Governo di vari tipi di « bonds » : per \$ 200 milioni al 2 $\frac{1}{2}$ % scadenza luglio 1959; \$ 400 milioni 3% scadenza maggio 61 e \$ 200 milioni 3 $\frac{1}{2}$ % scadenza maggio 70 con il ricavato dei quali fronteggiare la vicina operazione di rimborso dei \$ 600 milioni di bonds scadenti il 1.5 p. v. (rispettivi tassi di reddito 2.94 - 3.35 - 3.71%). Il Governo ha anche offerto inoltre \$ 150 milioni di bonds 3 $\frac{3}{4}$ % scadenza gennaio 1978 al tasso di reddito del 4.01%. Il ricavato di detti bonds — interamente e rapidamente sottoscritti — lascerà al Governo, dopo l'operazione di rimborso di cui si diceva, \$ 350 milioni di denaro fresco col quale fronteggiare i pagamenti più vicini.

(RENATO GUADAGNINI)

New York, maggio.

IL MERCATO DEL DANARO E DEI CAPITALI A LONDRA

Il periodo in esame, da lunedì 21 aprile a sabato 17 maggio, è stato sotto l'influenza di opposte tendenze e di alterne vicende.

All'inizio del periodo le vertenze salariali erano ancora allo stato soprattutto latente, mentre perdurava il clima di fiducia derivante dai favorevoli risultati registrati dalla bilancia commerciale britannica negli ultimi mesi e da una situazione economica interna nel complesso buona e non ancora toccata in profondità dalla recessione americana.

In un tale quadro, il costo del denaro ha continuato sino ai primi di maggio la lenta ma continua discesa ormai in atto dal dicembre scorso.

E' stato lo sciopero dei conduttori di autobus, iniziato il 5 maggio e tuttora in atto, e quello del personale delle ferrovie (quest'ultimo per il momento scongiurato) che hanno subitamente posto il problema delle rivendicazioni salariali al centro della scena economica nazionale. Ne è così risultato che — malgrado il procedere della recessione negli S.U. ed il continuo declino dei tassi di interesse in molti Paesi — in Gran Bretagna si è avuto nella prima settimana di maggio un brusco rialzo della struttura dei tassi.

Sul mercato del denaro, i prestiti per l'indomani (overnight) non hanno in verità riflesso tale inversione di tendenza in misura molto accentuata. Gli è che durante l'intero periodo il denaro è stato decisamente scarso ed i tassi sono stati nel complesso piuttosto sostenuti.

Avevamo detto nella nostra precedente rassegna che l'overnight era sceso a metà aprile intorno al 5% p. a. A tale livello esso è rimasto sino a metà maggio, con piccole fluttuazioni tra $4\frac{7}{8}$ e $5\frac{1}{8}$ % p. a. Di nuovo nel periodo sotto rassegna è stato frequente il ricorso delle Case di Sconto ai prestiti a tasso « penale » della Banca d'Inghilterra, nonchè l'utilizzo del « privilege money » (come noto speciali linee di credito che le Case hanno con talune banche private).

Il ricorso all'Istituto d'Emissione è stato limitato da frequenti interventi (Assistance) delle Autorità attraverso il metodo « indiretto », cioè prestiti alle Case alle normali condizioni di mercato.

Il denaro a breve non ha subito — durante il periodo in esame — alcuna variazione degna di nota. Il « sette giorni » ha continuato ad oscillare fra $4\frac{3}{4}$ e $5\frac{1}{8}\%$, con qualche istituzione particolarmente aggressiva offrente anche $5\frac{1}{4}\%$.

Se è vero che il danaro alla giornata è stato scarso durante tutto il periodo è bensì anche vero che tale scarsrezza è stata nel complesso lievemente maggiore nella prima parte del periodo, e cioè proprio quando la intera struttura dei tassi tendeva ancora al ribasso.

Per quanto sembri paradossale, ciò si spiega ove si tenga conto dei movimenti negli altri comparti, e cioè, in quello delle cambiali del Tesoro e dei valori mobiliari privati.

Il tasso di sconto sulle cambiali del Tesoro ha continuato a mostrare una chiara tendenza ribassistica anche alle prime due « aste » settimanali sotto esame, quelle cioè del 25 aprile e del 2 maggio.

Lo sconto medio risultava alla prima di tali due aste di Lst. 5.3.6,97 annue (pari a meno di $5\frac{3}{16}\%$) ed alla seconda asta era di Lst. 5.1.1,93 annue (pari a circa $5\frac{1}{16}\%$).

Diciamo « sconto medio » perchè esso è la risultante di due componenti e cioè il prezzo attuale per 100 di nominale (il « bid ») concordato settimanalmente dal sindacato delle 12 Case di sconto e offerto collettivamente, e le varie offerte delle altre istituzioni che pure partecipano alle aste e che costituiscono la cosiddetta « outside competition ».

All'asta del 25 aprile il « bid » del Sindacato risultava inferiore (traducendosi quindi in uno sconto maggiore) di quanto non fosse il « bid » degli outsiders. Ciò indicava da parte di quest'ultimi una maggiore confidenza nella congiuntura ed anche nel perdurare della tendenza ribassista del costo del denaro. Il 2 maggio gli outsiders si allineavano col Sindacato.

L'improvviso degenerare delle varie vertenze salariali (sopra accennate) si rifletteva all'asta del 9 maggio in un brusco declino nei prezzi attuali offerti per i bills, traducendosi quindi in un brusco rialzo dello sconto medio. Questi giungeva a Lst. 5.3.10,81 annue per 100 di nominale, pari a oltre $5\frac{3}{16}\%$.

L'asta successiva, e cioè quella del 16 maggio, non mostrava un'apprezzabile modifica nello sconto dei bills, che risultava di Lst. 5.3.11,49 pari a quasi $5\frac{1}{4}\%$ p. a.

E' interessante però constatare il diverso comportamento dei due comparti dell'offerta. Il Sindacato infatti all'asta del 9 maggio aveva subito

ribassato la sua offerta di uno scellino per 100 sterline di nominale, ed un prezzo all'incirca analogo aveva quotato la settimana dopo.

Gli outsiders invece hanno continuato a mostrare maggiore fiducia nella congiuntura, ed hanno mantenuto le loro offerte a prezzi decisamente superiori a quelli del Sindacato.

Gli outsiders comprano, sia pure servendosi di bill brokers, in proprio, a scopo di investimento e appartengono a vari settori produttivi riflettendo così un poco il sentimento di tutti gli operatori economici. Questa loro fiducia è un sintomo importante e può facilmente preludere ad una ripresa delle tendenze ribassistiche nei tassi del denaro.

Resta pur sempre il fatto che la domanda di bills, dopo aver continuato vivace sino a fine aprile, si è un poco rallentata in maggio. Donde quella certa minor scarsità del mercato del denaro per l'indomani, che avevamo più sopra notato.

Il mercato dei capitali ha iniziato il periodo sotto esame con una leggera tendenza all'aumento in tutti i comparti. Evidentemente le favorevoli ripercussioni della riduzione del « Bank rate » prima e dell'annuncio di un Budget meno severo dopo hanno continuato a farsi sentire sin verso il 24 - 25 aprile, quando gli indici dei tre comparti toccavano il più alto livello registrato negli ultimi mesi.

Successivamente il mercato ha cominciato a mostrare una certa irrequietezza, riflettendo evidentemente le poche rassicuranti notizie da Wall Street e soprattutto il deterioramento delle vertenze sindacali. Malgrado un limitato volume di vendite, l'intera quota è così scesa senza interruzione sino al 7 - 8 maggio. Allora l'indice dei titoli di Stato era 82.11, contro 83.64 due settimane prima. Durante lo stesso periodo l'indice dei valori obbligazionari privati era sceso da 90.28 a 89.57 e quello dei valori azionari da 169.9 a 166.3.

Il periodo sotto esame si è peraltro chiuso con una leggera ripresa in atto in tutti i comparti.

Durante tale periodo si è delineato più chiaramente un aspetto particolare del mercato dei capitali, che già si era intravisto all'inizio dell'anno in corso. Alludiamo al volume di nuove emissioni private. Questo risulta ora — almeno per i primi 4 mesi del 1958 — chiaramente superiore a quello per lo stesso periodo dell'anno scorso. Secondo una statistica della Midland Bank, la raccolta di nuovi fondi da parte della industria ha raggiunto tra gennaio e aprile 1958 la cifra di Lst. 148 milioni, contro Lst. 133 milioni nello stesso periodo nel 1957.

Si aggiungano le grosse emissioni obbligazionarie statali, e si capirà come la più recente di queste, e cioè quella del Governo della Nuova Ze-

landa, annunciata a fine aprile per Lst. 20 milioni a circa 20 anni, malgrado le buone condizioni (6% con prezzo di vendita a 99 per 100 di nominale) sia a tutt'oggi ancora in larga parte invenduta. Un miglior successo ha avuto una emissione per Lst. 10 milioni della Gallaher, ma solo per le eccezionali condizioni offerte (6% con prezzo di vendita a 96 per 100 di nominale). Questa infatti ha ricevuto sottoscrizioni pari a due volte e mezzo il nominale offerto.

Per contro le offerte che il Governo ha fatto a ritmo crescente per la conversione di propri titoli venuti a maturazione hanno continuato ad avere successo.

Gli è che i titoli di cui viene offerto il rinnovo sono valori a media scadenza (7 - 8 anni) e per questo il mercato, ed in particolare le banche, hanno mostrato negli ultimi mesi un grande interesse.

Così, durante il periodo in esame, il Governo ha offerto la conversione di Lst. 676 milioni di nominale del 4% scadente nel 1957 - 58, dando la scelta per il rinnovo tra un nuovo titolo al 4% scadente il 1963, o un altro nuovo titolo al 5 1/2% scadente invece il 1974. Tale offerta ha avuto completo successo, giacchè è stato richiesto il rinnovo per praticamente l'intera massa di vecchi titoli.

In conclusione, le seguenti tendenze apparivano abbastanza chiaramente nel mercato dei capitali al 17 maggio.

Vi era una buona domanda per obbligazioni a media scadenza, evidentemente riflettente l'aspettativa di una prossima ulteriore riduzione nel « Bank rate » e quindi nei tassi del denaro e dei capitali a breve.

Vi era una certa difficoltà ad assorbire emissioni a lunga scadenza, sia per le numerose ingenti emissioni già avvenute, sia per l'annuncio di altre importanti emissioni nel prossimo futuro. Evidentemente il denaro permane scarso e le prospettive di un'espansione dell'attività economica nel vicino futuro non sono molto promettenti.

(E. BOMPARD)

Londra, maggio.

IL MERCATO DEL DANARO E DEI CAPITALI IN SVIZZERA

Il rimpatrio di crediti dall'estero, accompagnato da un certo afflusso di nuovi capitali, continua. Ne risulta una persistente offerta di dollari sul mercato delle valute, un intervento della Banca Nazionale, e quindi un aumento continuo delle liquidità. Prova ne è il fatto che la consistenza oro e dollari, che era ancora di 8166 mil. un mese fa, è ora salita a 8288 mil., e ciò malgrado il persistere della passività della bilancia commerciale. I saldi vanno però decrescendo di mese in mese. Del resto la passività è dovuta, da un paio di mesi, anche a operazioni di arbitraggio da parte delle Banche svizzere le quali stanno trasferendo parte delle liquidità in vari paesi dell'O.E.C.E., onde tirar vantaggio dai migliori tassi d'interesse.

Si crede che il movimento di rimpatrio di capitali dagli Stati Uniti e dal Canada stia facendosi meno intenso, perchè si opina che le quotazioni alle Borse di New York e di Montreal abbiano toccato il fondo, come del resto i tassi d'interesse per il *hot money*.

Anche nel Paese le operazioni a breve termine diventano sempre più difficili, la scelta per investimenti di questo genere essendo qui piuttosto scarsa. Il « call-money » p. e. non è richiesto da settimane ed è altrettanto difficile collocare depositi in conti fissi, per mancanza di contropartite. Sono oggi molto ricercati i buoni di cassa delle Banche con scadenza a uno o due anni, e ciò sulla base di un reddito di appena 2%. Anche il materiale in cambiali di carattere commerciale è scarsissimo ed il tasso di sconto applicato è leggermente inferiore al tasso ufficiale che è del 2 1/2%. Eppure non sembra probabile che l'Istituto monetario si decida fra breve ad abbassare il suo tasso, considerato come barometro del costo del danaro a breve termine, certi sintomi inflazionistici nell'economia essendo sempre attivi, malgrado un certo infiacchimento in alcuni settori.

Da settimane, il mercato non è ricorso al rifinanziamento presso la Banca Centrale. Infatti il suo portafoglio cambiali comporta soltanto una cifra di 132 mil., prevalentemente di cambiali sulle scorte (*Pflichtlager*-

weschel). Le anticipazioni su pegno di valori obbligazionari sono scese a soli 11 milioni.

Nel passivo della situazione settimanale al 7 maggio si è in presenza di una flessione della circolazione, questa voce (5408 mil.) essendo nuovamente sul livello del mese precedente. Conseguentemente sono in aumento i crediti in conto giro i quali sono saliti nel corso delle ultime quattro settimane da 2280 a 2467 mil., mentre quelli della Confederazione e di terzi sono in leggero regresso.

Si ritiene che la crescente liquidità del mercato del danaro possa dare un nuovo impulso all'attività privata nel settore edilizio, nel quale il fabbisogno continua ad essere molto grande. Per il momento prevalgono le costruzioni per conto di Enti pubblici, di cantoni, comuni e addirittura del Governo federale. La richiesta di danaro da parte del commercio è da settimane piuttosto debole; un gran numero di concessioni di crediti non è usato. Causa di questo fenomeno è la continua incertezza dei prezzi delle materie prime e dell'andamento futuro della congiuntura.

L'attuale abbondanza di danaro faciliterà senza dubbio la presa in esame di nuove operazioni di credito a favore dell'estero, forse col carattere di operazioni di ponte verso ulteriori consolidati nella forma di prestiti a lunga scadenza. In ogni modo dovrebbe essere possibile riprendere poco a poco l'esportazione di capitali, almeno in volume limitato e dosato. Ma è forse buona politica, anche dal punto di vista dei vari indici svizzeri, pazientare ancora un paio di mesi. Frattanto si è in presenza di una continua flessione delle condizioni per nuovi prestiti interni, per i quali l'interesse degli investitori rimane sempre fortissimo. Infatti, i tassi d'interesse di $4\frac{3}{4}$, $4\frac{1}{2}$ e $4\frac{1}{4}\%$ appartengono già al passato, poichè le ultime emissioni sono fatte ora al tasso del 4% con un piccolo agio. Da segnalare che anche il reddito dei prestiti federali, quotati alle borse svizzere, è sceso a 3.23%. Per i mutui ipotecari di primo grado, i tassi d'interesse variano fra $3\frac{3}{4}$ e 4%; è molto probabile che quest'ultimo tasso diventi poco a poco norma generale, sviluppo che piacerebbe naturalmente poco alle autorità monetarie.

Domenica, 11 maggio, il popolo svizzero — dopo due rifiuti — ha finalmente approvato il progetto di legge per la nuova riforma delle finanze federali. Per i contribuenti si avrà una sensibile riduzione delle tasse, ma le entrate del Ministero delle Finanze subiranno una riduzione di circa 400 milioni di franchi.

(ALFRED HIRS)

Zürich, maggio.

SUMMARIES - ZUSAMMENFASSUNGEN

SASSI, Salvatore — *The policy of balance sheets and reserves in joint stock companies.*
(p. 401-420).

The author examines some aspects of the reserves which official balance sheets contribute to form. They can be sometimes considered as direct means of self-financing and in any case as means to increase the financial flux.

The connexion between reserves and the dynamics of immobilizations is given adequate emphasis. But the problem of the competence of the allocation of the profits is dealt with in full detail as the author's opinion is that this problem has an essential economic importance and must have a complete solution and not only a solution of practical compromise.

In the author's opinion the exclusion of the assembly's powers as regards the policies of reserves and dividends does not mean — as American and German experience shows — either the disregarding of the shareholders' rights or the affirmations of an excessive directional oligarchy. It is only a logical necessity which must strictly follow, nevertheless, the principle of the temporal unity of the management which is the *economic outcome* and *not* the profit of a period.

This will mean something, however, only if the official balance-sheets and relative reports give rise to less generical inductions and publicity on data — except those absolutely discretionary — becomes general usage.

COCKCROFT, Sir John — *Future development of Nuclear Power in Great Britain*
(p. 421-432).

Lecture held at the University of Milan, May 30, 1958 (Excerpta). — Britain has embarked on a large-scale programme for the development of nuclear power. By 1966 we expect that we will have built nuclear power stations having an output of between 5 million and 6 million kilowatts and they will generate a quarter of our electricity. By 1975 about half of our electricity may be so generated. So nuclear power should be doing the work of about 18 million tons of coal a year by 1966 and perhaps 50 million tons of coal a year by 1975...

Our experience of two years of operation has shown that the design of the power station and the reactors has been conservative and that a 10% greater output can be quite comfortably achieved.

Calder Hall operates as a base load station for the electricity authorities and is subject to their central load control. In general they operate for the maximum amount of time which the load requirements permit, and so therefore the operational load factor of the percentage of time during which they operate has been high. Indeed the second reactor has achieved a load factor higher than the normal load factor of conventional power stations. They shut down mainly for planned maintenance operations on conventional components at the weekends.

In practice it has been found that the power levels can be raised at a rate quite adequate for power station operation; thus the load can be increased from 30 thousand kilowatts thermal to 180 thousand kilowatts thermal in half an hour.

One of the most important point in the performance of a nuclear power station is the behaviour of the fuel elements. During 15 months of operation of the first charge of the first reactor at Calder Hall, only three fuel elements out of 10,000 developed slight leaks in the magnesium alloy sheath...

We are also using Calder Hall to obtain experience in the radiation induced

changes in mechanical properties of all the other materials used for reactor construction. This will help to ensure the safe operation of reactors in the future.

All of these investigations are being used to provide information for the design of the next generation of nuclear power station which are now being built by British Industry for the Electricity Authorities...

With these developments the cost of nuclear power from stations operating with a load factor of 80% should be about 10% above the cost of power from the most modern coal fired stations in 1960, but should just about break-even with the conventional power by the time the fourth station is in commission by 1962. Thereafter nuclear power costs are likely to fall below the cost of power from coal fired stations.

The electricity authorities have predicted however that the load factor of nuclear power stations will fall from the 80% or so which can be achieved up to 1965 to about 70% in the late 1960's. Because of the comparatively high capital costs of nuclear power stations it is important therefore to achieve a further reduction in capital costs even if necessary at the expense of increasing fuel costs slightly...

The Atomic Energy Authority believe that the gas cooled graphite moderated reactor is still capable of very considerable development. It is therefore developing a prototype of an advanced gas cooled reactor as the next stage in this programme. This reactor will be designed to have fuel elements operating at a temperature of 600° C. in place of the temperatures of a little over 400° in the case of the first Electricity Authority stations. In order to do this the fuel will be changed from uranium metal to sintered uranium oxide; it will also be necessary to replace the magnesium alloy cans by a higher temperature material such as beryllium metal. Sintered uranium oxide has a melting point of 2,400°C. but it has a low thermal conductivity, so the fuel elements will consist of a cluster of small diameter rods. This should allow the rate of heat extraction from each ton of fuel to be increased three or four times over earlier reactors...

On the other hand the higher ratings together with the higher operating temperatures which lead to improved thermodynamic efficiencies should enable capital costs of such a system to be reduced to about 140,000 lire per KW. We believe therefore that with the load factors of the order of 70 per cent, overall power costs for the late 1960's should be about 20% below present costs...

In addition to developing the gas cooled reactors — to the limit of their great potentialities — we are studying an alternative reactor which uses heavy water as a moderator in place of graphite. This has some important advantages because the nuclear properties of such a system are good and this would lead to low fuel costs. It is also apparent that the size of the reactor would be lower than that of the graphite moderator system and this is good for capital costs. On the other hand the moderator is an expensive material. Taking all these factors into account it would seem that the heavy water moderated reactor cooled by a gas such as carbon dioxide would be expected to have the same overall power costs as the advanced gas cooled reactor. A choice between them would therefore depend on technological factors.

The Atomic Energy Authority at the present time makes fuel elements for nuclear power reactors and also operates a chemical separation plant for processing the spent fuel elements. These plants will be extended to deal with the large expansion of the nuclear power programme. By this means very considerable economies of scale will be achieved, since the cost per unit output of fabricating fuel elements or processing them

decreases markedly as the through-put increases. We expect to be able to supply fuel elements not only for the United Kingdom nuclear power stations but for similar stations exported to overseas countries. One important feature of the nuclear reactors is that a valuable secondary nuclear fuel, plutonium, is produced and in each ton of the spent fuel elements, there will be about two kilogrammes of this fuel. This will be extracted in the chemical plant...

We are at the present time constructing at Dounreay in the North of Scotland the world's first large-scale experimental fast breeder reactor. The objective of the fast reactor programme is to reduce by a factor of 100 or so the amount of uranium required to produce a given amount of nuclear power...

The fast reactors in the future will have a small central core, perhaps one meter in diameter and one meter high, containing several hundred kilogrammes of plutonium which will come from the spent fuel rods of earlier type nuclear power stations. Mixed up with the plutonium in the core and surrounding it will be ordinary uranium. As the chain reaction proceeds in the core and the plutonium is burnt up, 1.5 to 1.6 new plutonium atoms will be produced in the uranium 238 for each primary plutonium atom destroyed. This is what is known as breeding. We have checked the nuclear physics of the breeding by experiments in our zero energy reactor ZEPHYR.

The fast reactor has very many severe technological problems and we expect to experiment with our Dounreay reactor for several years before we proceed to the next stage of designing a prototype power reactor working on this principle. So we do not expect fast breeder reactors will play an important part in the power programme before the 1970's.

Our final objective in the nuclear power programme is to replace fission reactors by fusion reactors, which would make use of the energy released when deuterium nuclei fuse together to form helium, or when deuterium nuclei fuse together with tritium nuclei. Typical fusion reactions of this kind between the light elements have been the main source of energy for the sun and stars have been able to use fusion reactions to develop their heat because the temperatures at their centres produced initially by gravitational contraction become sufficiently high for the nuclei of the light atom to move about fast enough for fusion reactions to take place, when the nuclei collide.

During the last 10 years Dr. Thonemann and his colleagues at Harwell have worked on the problem of producing high temperatures in a gas of deuterium and this work has culminated in the construction of the apparatus we call ZETA I.

ZETA I was designed to produce temperatures of a few million degrees in deuterium — temperatures sufficiently high for fusion reactions to be detectable — but not high enough for any substantial amounts of energy to be released. So we call it a zero energy thermo nuclear assembly - ZETA.

ZETA consists of a large aluminium torus, one metre in bore. The torus is evacuated by large vacuum pumps and then filled with deuterium gas at a low pressure. The gas is then made to conduct electricity by passing a high frequency current through it — so it is then in the same state as the gas in a neon glow lamp. A powerful electric field is then induced round the torus by transformer action. To do this a battery of condensers is discharged through a primary winding which encircles the torus. A potential of up to 200,000 amperes to flow for between three and four thousandths of a second.

Our immediate next step is to feed more energy into the circulating current and to increase it in magnitude. We hope that it may then persist over a longer period of time and that the temperature will increase substantially. We will then be able to study the rate at which neutron emission increases and also see whether the stability of the hot gas channel is maintained over these higher energy inputs.

Based on this experience we will design a successor to ZETA which will aim at producing temperatures high enough for the energy output from the fusion reactions to be of the same order as the energy input.

We are often asked how we could make use of this new form of energy. We could extract the energy in two ways. First of all a proportion of the energy will appear in the escaping neutrons — these could be absorbed in water and their energy so converted to steam. We may however be able to use some of the energy directly. If we consider that a fusion reactor of the future consist of a ZETA-like apparatus carrying a ring current of many millions of amperes, then we can imagine that this ring of current could be made to contract and expand 50 times a second. In this case transformer action could transfer the energy directly to an external circuit. This at any rate is one of our dreams and dreams sometimes come true.

We regard the fusion reactors as a very long term project and I do not think the fusion reactors will supplant fission reactors for at least 20 years and it may be very much longer but certainly this is a fascinating new field of research.

SACERDOTI, Piero — *The insurance of credit risks in instalment sales of instrumental goods* (p. 433-441).

In the field of instalment sales, instrumental durable goods are different from consumption goods owing both to their nature and characteristics, and to the kind of customers they interest.

As regards their characteristics, from the point of view of credit insurance, the several values of the single goods have particular relevance.

From the point of view of the customers, the instalment sale of consumption goods is made mainly to individuals and families; whereas the instalment sale of instrumental goods is made to industrial and commercial enterprises while their sale to private people is limited to fittings for professional offices.

Another relevant aspect of this field is the financial problem.

Self-financing can only cover a relatively limited part of the needs for capital, both because enterprises have almost always scarce supplies of liquidity, and because quite many enterprises producing instrumental goods are new and do not have large financial means. The resort to the supplying firms through the endorsement of bills or through a long extension of payment can be adopted only by commercial firms, whereas productive firms are forced to resort largely to the banking system.

On this basis, the author considers the problem of the insurance of credit risks of instalment sales which he resolves affirmatively for instrumental goods whereas in a previous article he had resolved the insurance of credits for consumption goods negatively.

FEROLDI, Franco — *Effects of the common market on automobile industry* (p. 442-461).

The demand for automobiles is increasing all over the world owing to the larger and larger propensity towards this means of transportation. Such propensity is relatively

stronger in underdeveloped areas where the railroad system is not sufficient. The increase in the demand for cars is also favoured by the increase in personal income together with a certain spirit of emulation which makes a car a first-order need. Should fiscal burdens not be so high this tendency would be even more evident.

The supply has answered the dynamics of the increasing demand. After filling up the gaps caused by the war, now-a-days the production is meeting with more and more difficulties in the locating of outlets and this aggravates the competition among producers.

In Europe there are three countries with great producers but the competition is at present comparatively weak. It will grow stronger when the three countries will be face to face for comparison after the abolishment of the fiscal duties in defense of their national production. An element of a purely economic nature is added to this institutional aspect. A certain mass of people living on a relatively low income, carried away by the enthusiasm of getting a car, have excessively restrained other more essential needs. Thus, they will be obliged to acknowledge that the conditions of their personal and family budget are not yet sound enough to bear this expense. Henceforth a period of stagnation may well ensue which the export to other countries will not make up for.

From these statements a certain concentration of the national production of the countries belonging to the economic European community seems to be hardly avoidable. Italy has long been on the way to concentration. At the same time a horizontal specialization of the single national industries seems to be convenient. For this Italy is not ready as her concentration is of a vertical nature.

ABRUZZI, Adam — *Quality control applied to production problems* (p. 462-470).

It is above all necessary to realize a certain number of facts in order to make a thorough examination of all the aspects of statistical quality control. First of all a statistical quality control cannot be made in every condition and place.

The first step is the previous technological standardization of the process as far as regards quality. In other words a dimensional control must be carried on in order to get small tolerances; adequate control techniques must be developed in order to get these tolerances; one must be able to put the rules of price interchangeability into practice; that is to say one has to keep in mind the concept of the reiterative operation.

In other words the statistical quality control is not the first stage of the process because first of all a previous basis of technological standardization must be achieved.

Here the author, whose *Work, Workers and Work Measurement* (Columbia University Press, 1956) is worth mentioning here, deals in particular with the problems of production analysis; the usefulness of an incentive plan; the principle of « functioning »; the comparison between problems of quality and production standard problems; applications; (fundamental) principles guiding action.

I. U. B. — *On the beginning of the « suspect period » in case of a bankruptcy with a preventive agreement* (p. 471-479).

The bankruptcy law, art. 67, provides the revocability, under certain conditions, of acts of the bankrupt entrepreneur in one or two years « previous to the declaration of bankruptcy ». The revocation presupposes the knowledge of the state of insolvency

of the entrepreneur before being charged with bankruptcy by people who might draw, or have drawn, advantage from such acts. That being stated, the problem dealt with in this article is the beginning of the term for the revocation action in case the bankruptcy should be declared after a previous procedure of preventive agreement. The question is whether the year or the two years mentioned in art. 67 begin from the date of the bankruptcy, or whether the process of the agreement reacts in some way on the above mentioned terms.

The aim of this survey is to examine the basis of the two possible solutions; the second of which is certainly much more in conformity with the spirit of the law, whereas the strictly literal meaning of art. 67 seems to be in favour of the first solution.

SASSI, Salvatore — *Die Bilanzpolitik und die Reserven der Aktiengesellschaften* (S. 401-420).

Vor der Erörterung einiger besonderer Probleme der offiziellen Bilanzen der Aktiengesellschaften, verhält sich der Verfasser bei manchem Aspekt der Reserven, zu deren Bildung die offiziellen Bilanzen beitragen. Sie können zum Teil als direkte Mittel der Selbstfinanzierung betrachtet werden, in jedem Fall aber als Antriebsmittel des finanziellen Zuflusses.

Gleiche wird auch dem Zusammenhang zwischen Reserven und Dynamik der Immobilisierungen gegeben.

Das besondere Interesse gilt aber dem Problem der Bestimmung über die Verwendung der Gewinne eines Betriebsjahres, in der Überzeugung, dass dieses Problem grundsätzliche wirtschaftliche Bedeutung hat und eine Lösung verlangt, die nicht nur auf einem praktischen Kompromiss basiert.

Nach dem Verfasser bedeutet der Ausschluss der Beschlussfassung der Generalversammlung auf dem Gebiet der Reserven- und Dividendenpolitik — wie dies nach den amerikanischen und deutschen Erfahrungen der Fall zu sein scheint — weder Missachtung der Rechte der Aktionäre noch die Behauptung einer exzessiven Direktionsoligarchie der Unternehmungen. Er bedeutet lediglich die Beobachtung einer logischen Notwendigkeit, das man unter anderem dem rigorosen Prinzip der zeitlichen Einheitlichkeit der Gestion zuerkennen muss (dem wirtschaftlichen Resultat, nicht dem Einkommen des Rechnungsjahres, dem nur instrumentale Bedeutung zukommt).

Dies hat jedoch nur einen Sinn, wenn die offiziellen Bilanzen und bezüglichen Berichte nicht nur allgemeine Induktionen erlauben, sondern die Publizität der Daten (mit Ausnahme der absolut diskreten) generelle Gewohnheit wird.

SACERDOTI, Piero — *Die Versicherung von Kreditrisiken bei Ratenverkäufen von Instrumentalgütern* (S. 433-441).

Im Rahmen der Ratenverkäufe unterscheiden sich dauerhaften Instrumentalgüter von den Konsumgütern sowohl der Natur und den Charakteristiken nach, als auch hinsichtlich der Kategorie der Klienten, denen die Ratenverkäufe zugestanden werden.

Was die Charakteristiken anlangt, interessiert vom Gesichtspunkt der Kreditversicherung besonders der Wert der einzelnen Güter, der im allgemeinen bei Instrumentalgütern höher ist.

Hinsichtlich der Kundschaft, handelt es sich bei den Ratenverkäufen von Konsumgütern meistens um Einzelpersonen oder Familien, also private Käufer; bei den Ratenverkäufen von Instrumentalgütern hingegen wird die Klientel hauptsächlich von Industrie- und Handelsunternehmungen gebildet, während sich der Verkauf dieser an private Personen auf den Sektor der Büroausstattung für Professionisten beschränkt.

Einen anderen wichtigen Aspekt dieses Sektors bildet die besondere Bedeutung, die für ihn das Finanzierungsproblem annimmt.

Die Selbstfinanzierung kann nur einen verhältnismässig bescheidenen Teil des Kapitalbedarfes decken, sei es wegen der allgemeinen Situation der geringen Liquidität der Unternehmungen, sei es wegen der Eigenheit vieler Produktionsunternehmungen von Investitionsgütern, die oft erst von kurzem gegründet wurden und nicht über grosse Eigenmittel verfügen. Die Inanspruchnahme der Finanzierung durch die Lieferanten mittels Effektenzeichnung oder mit langen Zahlungserstreckungen kann nur in den Handelsunternehmungen getätigt werden. Die Erzeugerfirmen sind aber im weiten Ausmass auf das Banksystem angewiesen.

Auf Basis dieser Prämissen entwickelt der Verfasser das Problem der Versicherung der Kreditrisiken bei Ratenverkäufen, das er für Instrumentalgüter positiv löst, wie er an anderer Stelle die Frage der Versicherung der Kredite für Konsumgüter in negativer Richtung gelöst hat.

FEROLDI, Franco — *Auswirkungen des gemeinsamen Marktes in der Automobilindustrie* (S. 442-461).

In der ganzen Welt zeigt sich die Nachfrage nach Autos immer bedeutender, dank der betonten Neigung zu dieser Transportmittel. Diese ist verhältnismässig höher in unterentwickelten Gebieten, die über ein unzureichendes Eisenbahnnetz verfügen. Überdies kommt der Nachfrage das Ansteigen der persönlichen Einkommen zugute und ein gewisser Wettbewerbsfaktor, der den Besitz eines Autos den Bedürfnissen erster Ordnung nahe bringt. Dies würde auch bei Fehlen einer aussergewöhnlichen steuerlichen Belastung offensichtlich sein.

Das Angebot ist der Dynamik der gewachsenen Nachfrage entgegengekommen und steht nach Auffüllung des durch den Krieg verursachten Nachholbedarfs bereits vor den ersten Absatzschwierigkeiten, die die Konkurrenz, die nur mehr in grossen Ausmassen denkbar ist, unter den Erzeuger verschärft.

Das Europa der Sechs hat drei Länder mit Grosserzeugern, aber die Fälligkeit des Wettbewerbs ist an den stufenweisen Abbau der fiskalischen Schranken gebunden, die bisher ihre direkte Gegenüberstellung auf den Märkten verhindert haben. Zu diesem institutionellen Moment kommt ein rein wirtschaftliches hinzu. Eine grosse Masse von verhältnismässig niedrigen Einkommensempfängern hat im ersten Enthusiasmus die Anschaffung von Autos mit exzessiver Einschränkung anderer Konsumbedürfnisse vorgenommen und wird nun zur Erkenntnis gezwungen, dass ihre persönlichen und familiären Bilanzverhältnisse dieser Ausgabe nicht gewachsen sind, wodurch eine Stagnationsperiode eingeschaltet wird. Diese Stockung wird auch nicht von der Exportseite her kompensiert.

Nach diesen Feststellungen scheint eine gewisse Konzentration der nationalen Produktionen der Mitgliedsstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft unvermeidbar zu sein. Italien hat sich bereits seit geraumer Zeit auf diese Basis begeben. Gleichzeitig

zeichnet sich auch die Konvenienz einer Produktionsspezialisierung der einzelnen nationalen Industrien ab, und zwar in horizontaler Richtung, auf die Italien nicht vorbereitet ist, da seine Konzentration vertikaler Natur ist.

ABRUZZI, Adam — *Die Qualitätskontrolle bei Produktionsproblemen* (S. 462-470).

Für eine gründliche Prüfung aller Aspekte der statistischen Kontrolle der Qualität ist es vor allem notwendig, sich über eine gewisse Zahl von Tatsachen Rechnung zu legen; zuerst darüber, dass man die statistische Qualitätskontrolle nicht unter allen Umständen und auch nicht überall durchführen kann.

Was zuerst erreicht werden muss, ist die präliminare technologische Standardisierung des Verfahrens bezüglich der Qualität. Mit anderen Worten, man muss zuerst die dimensionale Kontrolle verwirklichen, um enge Tolleranzen erreichen zu können; es sind vorerst entsprechende Kontrolltechniken zu entwickeln, um sicher zu sein, dass diese engen Tolleranzen erreicht werden; man muss fähig sein, die Regeln der Wechselbeziehungen der Preise in der Praxis anzuwenden; es ist das Vorhandensein des Konzepts der repetitiven Operation notwendig.

Mit anderen Worten: die statistische Kontrolle der Qualität ist nicht die erste Phase sondern vielmehr die zweite, nachdem eine Basis präliminärer Technologischer Standardisierung erreicht worden ist.

Hier beschäftigt sich der Verfasser, der auch das Werk « Work Workers and Work Measurement » (Columbia University Press, 1956) geschrieben hat, im besonderen mit den Problemen der Produktionsanalyse, der Nützlichkeit eines Planes von Anregungen, dem Kriterium des « Funktionierens », der Gegenüberstellung der Probleme der Qualität mit denen des Produktionsstandards, den Anwendungen, der Führungskriterien für die Verwirklichung.

I. U. B. — *Über den Ablauf der « Verdachtsperiode » im Falle eines auf einen Präventivvergleich folgenden Konkurses* (S. 471-479).

Das Konkursgesetz, Artikel 67, sieht bei gegebenen Bedingungen den Widerruf von Handlungen vor, die der im Konkurs befindliche ein oder zwei Jahre vor der Konkurserklärung gesetzt hat. Voraussetzung für den Widerruf ist die Kenntnis des Zustandes der Zahlungsunfähigkeit, in der sich der Unternehmer vermutlich schon vor der Konkurserklärung befunden hat, seitens Dritter, die aus solchen Handlungen einen Vorteil gezogen haben. Dies vorweggenommen, beschäftigt sich dieser Artikel mit dem Problem des Ablaufs der zu widerrufenden Handlung, wenn der Konkurs nach einem vorher stattgefundenen Vergleichsverfahren erklärt wird. Beginnt der Ablauf der ein- oder zweijährigen Frist mit dem Datum des Konkurses, oder berücksichtigt das Ausgleichsverfahren — welches so wie der Konkurs von der Voraussetzung der Zahlungsunfähigkeit des betroffenen Unternehmers ausgeht — in irgendeiner Weise die vorher genannten Termine?

Zweck der « Rassegna » ist es eben, die Grundlage der beiden möglichen Lösungen zu prüfen: die zweite entspricht ohne weiteres mehr dem Sinne des Gesetzes, während zu Gunsten der ersten das nicht leicht überwindbare Hindernis des genauen Wortlauts des Artikel 67 spricht.

(Deutsche Übersetzung von ANTON STOEGER).

RECENSIONI

BOELCKE W. (Ed.) — *Krupp und die Hohenzollern*. Aus der Korrespondenz der Familie Krupp, 1850 - 1916. Berlin, Rütten & Loenig, 1956, in 8°, p. VII + 163.

Questa corrispondenza dipana (o tesse, se il lettore non ha ancora acquisito confidenza per diversa via) una delle più singolari vicende che un'impresa abbia vissuto nel cuore di un paese altrettanto singolare. Commerciale armi al livello imperiale è stata invero faccenda di sempre. Ma i Krupp, nonostante l'opposizione socialista, non furono mercanti di cannoni nel senso aborrito; seppero invece sollevare il loro « business » ad altezze patriottiche, secondando e sospingendo un corso storico non sempre favorevole e catalizzando nello sviluppo logico del loro *empire* l'ideologia del secondo impero. Nè diminuisce loro il merito, se questa ideologia fu definita dagli avversari come « militaristico - plutocratica ».

Fuori dal giudizio politico, questa raccolta costituisce una lezione di fermezza e di diplomazia d'affari — larga parte nelle decisioni avevano i consiglieri della ditta —, che tutte le dinastie industriali vorrebbero emulare.

La raccolta contiene, per la penna dell'editore, tutti i riferimenti essenziali, insieme a efficaci premesse alle problematiche dei vari periodi della Krupp, assurti a importanza nazionale dopo i torbidi del 1848: La lotta per il monopolio della fabbricazione di cannoni, 1850 - 70; capitale dello stato e delle banche, 1871 - 90; nel punto cruciale della lotta politica, 1890 - 1902; verso la guerra mondiale, 1902 - 1914; scopi bellici dell'industria pesante 1916 - 18; statistica della produzione della Krupp, 1848 - 1891.

T. B.

FIACCADORI A. — *Alternative alla questione sociale*. Milano, Giuffrè, 1957 (Pubblicazioni della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Roma - VI), pp. 216. Lire 1.000.

I primi cinque capitoli di questo libro vengono impiegati per dimostrare che nel mondo moderno sono contrapposti capitale e lavoro, che è d'uopo giungere ad una più equa distribuzione della ricchezza, che la redistribuzione

non deve però portare ad un livellamento completo, senza dubbio nocivo, sibbene ad una elevazione dei redditi più modesti.

In verità nessuno potrebbe negare validità a queste affermazioni che, ad abundantiam, l'a. avalla con un cospicuo numero di citazioni (abbiamo contato 276 titoli distribuiti in 192 pagine di testo).

L'ultimo capitolo è dedicato alla « alternativa fra liberismo e collettivismo ». Questa terza via, posta sotto l'insegna del pieno impiego e della sicurezza sociale, è in sestanza il semidirigismo oggi imperante in maggiore o minore misura nei Paesi retti a democrazia liberale. Ci pare che il vasto affresco, di soggetto un po' risaputo, sia preambolo ad una tesi ormai scontata.

Si ritrova l'a. de *La supremazia economica inglese e le origini della sua decadenza* (Milano, 1940): le conclusioni alle quali allora perveniva, dopo 400 pagine di documentata indagine, erano inconcludenti, facendo salvo l'omaggio ai dogmi del tempo.

Vorremmo, in breve, veder sfruttata meglio la notevole e scelta mole di letture.

R. G.

MANFREDINI GASPARETTO M. — *Sicurezza sociale e contributi agricoli unificati*. Padova, Cedam, 1957, pp. VI+130. Lire 800.

In questo esauriente lavoro, e, sia detto subito, ottimamente condotto, viene presa in esame la regolamentazione attuale e la natura del contributo previdenziale in agricoltura così come rilevabile dalla giurisprudenza e dalla dottrina, nonchè gli effetti economici delle contribuzioni sociali e le proposte di riforma.

La Manfredini Gasparetto espone le sue chiare e moderne idee per una reimpostazione di tutta la materia sociale che nel nostro Paese ha per caratteristiche la gravosità d'imposizione, la scarsa efficienza dei servizi prestati, la costosa amministrazione. Bisogna giungere alla gratuità per tutti dei servizi assistenziali traendo i mezzi dalla imposizione diretta ed abbandonando la penalizzazione dell'imprenditore proporzionatamente alla mano d'opera impiegata.

Amareggia l'indifferenza dei pubblici poteri ed è pertanto benvenuto questo sassolino nello stagno della conservazione dei privilegi e dello sperpero.

R. G.

petrolio significa alimento



Un secolo fa, per procurare il cibo a tre famiglie occorreva il lavoro agricolo di quattro uomini e di dodici cavalli! Adulti e fanciulli dovevano sudare dall'alba al tramonto in lavori estenuanti, mentre una parte ragguardevole degli alimenti prodotti andava a nutrire gli animali dei quali si servivano. Non è strano che previsioni tetre si facessero, a quel tempo, riguardo alla capacità della terra di sostenere la specie umana in espansione.

Oggi, la situazione è diversa. Un uomo solo, col sussidio di un trattore azionato mediante il petrolio, produce cibo per sé e per dodici altri.

Mosse dal petrolio, macchine agricole multiple attraversano le distese biondegianti di spighe, e, in poche ore, provvedono a immensi raccolti. Fertilizzanti ricavati dal petrolio reimpinguano il terreno. L'irrorazione con altri derivati del petrolio protegge dai parassiti alberi da frutta e piante, e libera dalle mosche il bestiame, ottenendone carni e pelli più pregiate. Automezzi a olio pesante o a benzina fanno giungere freschi, alla città, i prodotti di fattoria.

E questi sono alcuni, soltanto, dei modi in cui il petrolio si traduce in cibo.

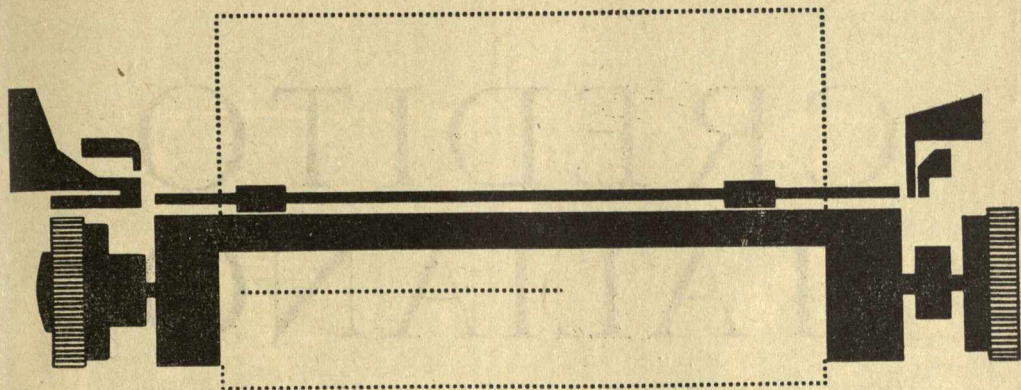
Per procurare il petrolio indispensabile a un vivere migliore, si richiedono ricerche, mezzi, esperienza. Oggi, come ormai da settantacinque anni, l'organizzazione del gruppo ESSO nel mondo è all'avanguardia nell'industria petrolifera.

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

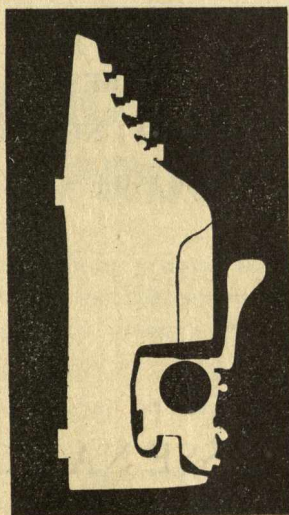
CAPITALE 2.450.000.000


RISERVA 4.000.000.000



La **Olivetti Studio 44**

ha tutte le prestazioni di una normale e moderna macchina per scrivere da ufficio; le sue dimensioni la raccomandano particolarmente allo studio professionale, all'artigiano, al negoziante, al tecnico, al pubblicitista, all'uomo d'affari. E' sperimentata, venduta, apprezzata in tutto il mondo: negli U.S.A. è stata definita 'ottima'. E' una macchina costruita e collaudata da una tecnica d'avanguardia.



 **olivetti**

Prezzo lire **72.000** + I.G.E.

CREDITO ITALIANO

SEDE SOCIALE: GENOVA

DIR. CENTRALE: MILANO

ANNO DI FONDAZIONE 1870

266 FILIALI IN ITALIA

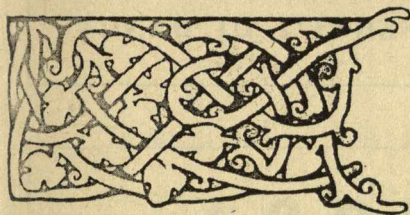
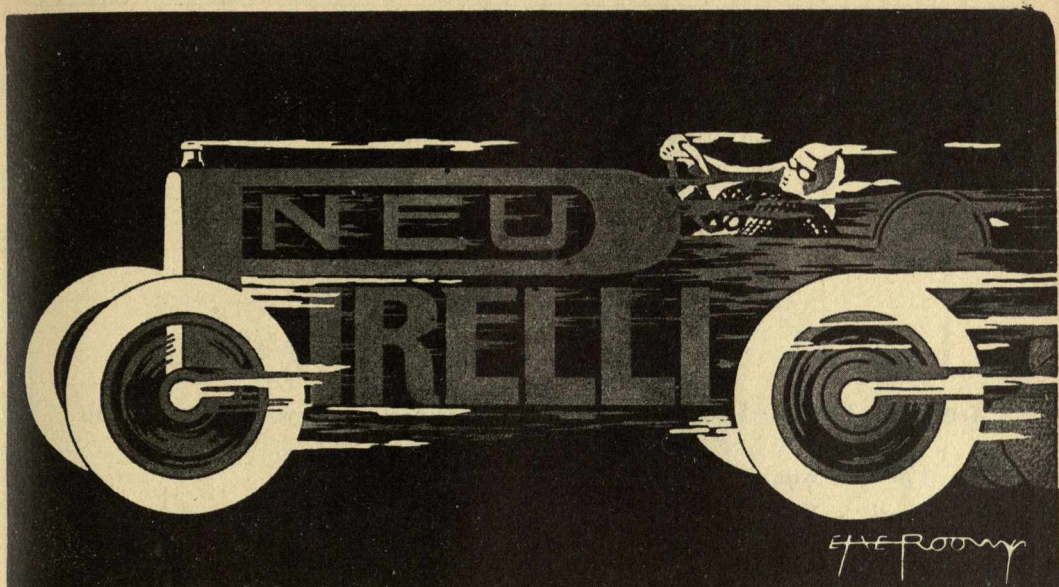
RAPPRESENTANTI A

BOMBAY - BUENOS AIRES

FRANCOFORTE s/M - LONDRA - NEW YORK

PARIGI - S. PAOLO DEL BRASILE - ZURIGO

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE



*da una raccolta
di vecchia pubblicità*



NELLA TRADIZIONE L'IMPEGNO DI UN COSTANTE PROGRESSO

L'attrezzatura di un **grande gruppo industriale**, la **modernità** dei suoi impianti e laboratori, la **specializzazione** dei suoi tecnici **assicurano** ad un mercato sempre più vasto prodotti di alta qualità.

Fabbricano prodotti **PIRELLI** 30 stabilimenti in Italia; 16 stabilimenti in Inghilterra, Spagna, Belgio, Brasile, Argentina, Canada, Messico.

PIRELLI

Cavi elettrici • Pneumatici • Articoli vari di gomma e materie plastiche

BANCO DI NAPOLI

ISTITUTO DI CREDITO DI DIRITTO PUBBLICO FONDATO NEL 1539

Capitale e riserve : L. 3.521.495.280

Fondi di garanzia : L. 20.398.244.300

OLTRE 400 FILIALI IN ITALIA

Filiali in :

Asmara - Buenos Aires - Chisimaio - Mogadiscio - New York - Tripoli

Uffici di rappresentanza a :

New York - Londra - Zurigo - Parigi - Bruxelles - Francoforte s/M -
San Paolo del Brasile

TUTTE LE OPERAZIONI ED I SERVIZI DI BANCA

ITALVISCOSA

Società per la vendita esclusiva del **RAION** *e del*
FIOCCO *prodotti da :*

SNIA VISCOSA

CISA VISCOSA

CHATILLON

"IL PIÙ FORTE GRUPPO ESPORTATORE DI RAION DEL MONDO,,

Italviscosa - MILANO - Via Borgonuovo, 14-16 - Tel. 63.30

Novità

Prof. GIORGIO DE SEMO
Ordinario nella Università di Firenze

LA GESTIONE DI AFFARI ALTRUI

NELLA TEORIA E NELLA PRATICA

Volume in 8° di pagg. 144 - L. 1000

INDICE: *Cap. I: Profilo generale della gestione di affari altrui.* — Sez. I: Cenni storici. — Sez. II: Fondamento etico-sociale, fonti e natura giuridica della gestione di affari altrui. — Sez. III: Isolamento della gestione di affari dei negozi o situazioni giuridiche affini. — *Cap. II: Requisiti, soggetti e oggetto della gestione di affari altrui.* — Sez. I: I requisiti della gestione. — Sez. II: L'oggetto dell'interposizione gestoria. — Sez. III: La gestione di affari nel diritto amministrativo. — *Cap. III: Effetti della gestione di affari.* — Sez. I: Effetti nei confronti del gestore e dell'interessato. — Sez. II: La ratifica dell'amministrato. — *Indice alfabetico.*

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI

Novità

ARTURO DALMARTELLO

ADEMPIMENTO ED INADEMPIMENTO NEL CONTRATTO DI RIPORTO

Volume sesto della « *Collana del Seminario Giuridico
dell'Istituto Universitario di Venezia* »

In 8° di pagg. XV-498 - L. 3500

INDICE. — *Parte prima: I dati di fatto e i dati normativi.* — Cap. I: Identificazione dei casi di inadempimento nel contratto di riporto. — Cap. II: Il duplice rinvio disposto dall'art. 1551, primo comma, c.c. e la distinzione fra riporto che sia e non sia qualificabile come « contratto di borsa ». — *Parte seconda: L'inadempimento nel riporto non soggetto a regime sanzionatorio speciale (di borsa).* — Cap. III: L'esecuzione coattiva e il problema dell'ammissibilità di altri rimedi contro l'inadempimento. — Cap. IV: L'azione di esatto adempimento. — Cap. V: La risoluzione per inadempimento. — Cap. VI: Exceptio inadimpleti contractus e reazioni successive all'imperfetta esecuzione dello scambio differito. — *Appendice.*

LIBRERIE CORRISPONDENTI AUTORIZZATE ALLA RACCOLTA DEGLI ABBONAMENTI

- LIBRAIRES CORRESPONDANTS AUTORISÉS POUR RECEVOIR LES ABBONNEMENTS.
- BOOKSTORE CORRESPONDENTS IN CHARGE OF SUBSCRIPTIONS.
- LIBRERIAS CORRESPONDIENTES AUTORIZADAS PARA ADMITIR SUBSCRIPCIONES.
- BEVOLLMÄCHTIGTE BUCHHANDLUNGEN IN ABBONNEMENTS - ANNAHMEN.

ARGENTINA

Editorial Abril - Av. Alem 884 - Buenos Aires.
De Murguía Martínez - Corboda 2270 - Buenos Aires.

BELGIQUE

Edit. E. Nauwelaerts - Place Cardinal Mercier - Louvain.
Encyclopedique - 7 rue de Luxembourg - Bruxelles IV^o.
Falk Fils - G. Van Camphenhout Succr - 95 rue de la Croix-de-Fer-Bruxelles.

BRASIL

Livraria Principal de Aloysio Maria de Oliveira - Rua do Rosario, 172 - 4^o - S. 402 - Rio de Janeiro.
Livraria Editora Politecnica - Rua do Carmo 38 - 4^o and. S/401 - Rio de Janeiro.
Livraria Freitas Bastos - Rua Bitencourt da Silva 21/A - Rio de Janeiro.
Loja do Livro Italiano - Rua Barao de Itapetininga, 140-Loja-4 - São Paulo.

CANADA — Librairie Ecclesiastique - 249 Rue Manin - Ottawa.

COLOMBIA — Editorial Temis Ltda - Apartado Aereo 5941 y Nacional 1797 - Bogotá.

CUBA — Editorial Temis - Dott. Antonio Diaz Pairò - Calle K.no 308 altos ente 17 y 19 (Vedado) - La Habana.

DEUTSCHLAND

«Scientia» Buchhandlung - Blumenstrasse 21 - Aalen in Württemberg.

ENGLAND

Humanitas Books Ltd - 3 Goodwin's Court - St. Martin's Lane - London W. C. 2.
Parker & Son Ltd - 27 Broad Street - Oxford.

ESPAÑA

José Bosch - Apartado 991 - Barcelona.
Editorial Pueyo - Tetuan 5 - Madrid.
Libreria Santo y Vanasia - San Matteo 21 - Madrid.
Janini Alvaro - Comedias 16 - Valencia.
Le Mos - Sainz de Baranda 26 - Madrid.
Martinez Cipriano - Plaza Riego 1 - Oviedo.
Libr. Int. Julio Mediavilla - Colmenares 5 - Madrid.
Centro Importador Libro Italiano - Consejo de Ciento n. 331 - Barcelona.
«Surco» - Jorge Manrique 8 - Madrid.

MEXICO

De Porrua Hermanos y Cia - Apartado Postal 7990 - Mexico D. F.

FRANCE

Maison du Livre Italien - 46 rue des Ecoles - Paris V^o.
Galignani - 224 rue de Rivoli - Paris I^o.
JUGOSLAVIA — Nolit - Teraije 41 - Beograd.

LIBIA — Rhamin Ruben - Sciara Istiklal 113 - Tripoli.

MALTA — Vinci Attilio - 14 Strada Ponente - Valletta.

MISR

Mengozzi - 19 Via Fuad I^o - Cairo.
Agenzia Libreria e Giorn. R. Komel - 1 Via El Falaki - Alessandria.

NEDERLAND

Martins Nijhoff's - Lange Voorhout 9 - La Haye.

Swets & Zeitlinger - Keizersgracht 471 - Amsterdam.

OESTERREICH

Gerold & C. - Graben 31 - Wien.
Springer Verlag - Mölkerbastei 5 - Wien 1.

PORTUGAL

Coimbra Editora - Rua Ferreira Borges 77 - Coimbra.
Cocco Dott. Vincent - Av. Dia Da Silva 46 - Coimbra.
Machado - Rua des Carmelitas 15 - Porto.
Atica Limitada - Rua das Chagas 23 27 - Lisboa.

SUISSE - SVIZZERA - SCHWEIZ

«Il libro italiano» - Buchhandlung zum Elsasser A. G. - Limmatquai 18 - Zürich.

TÜRKİYE CÜMHURİYETİ

Tarhan Kitabevi - P. K. 82 - Ankara.

UNITED STATES OF AMERICA

Stechert Hafner Inc. - 31 East 10th Street - New York 3.
Albert Phiebig J. - P. O. Box 352 - White Plains - New York.

URUGUAY — Libreria Italiana Torquato Gobbi - Soriano 1258 - Montevideo.

*Un fascicolo
separato L. 500*

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO

ALLA

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

L'abbonamento è annuale e si rinnova tacitamente per l'anno successivo, se non disdetto entro il mese di novembre con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e comunque non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione.

I reclami per qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%.

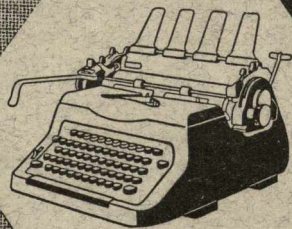
I pagamenti — eccetto per gli abbonamenti originati presso la Direzione (C.C. postale 3-32561, Ufficio dei Conti di Milano) — devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5; conto corrente postale n. 9/429, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure a suoi incaricati muniti di speciale delega.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contrassegno.

Ogni richiesta di cambiamento di indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100.

Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.



STANDARD 92

Everet

veloce, pratica,
moderna